YANIS VAROUFAKIS

Economía sin corbata

Conversaciones con mi hija



DESTINO

Índice

INTRODUCCIÓN

Este libro nace de una invitación de la editora Elena Pataki para que escribiera un texto sobre economía destinado a adolescentes.

Siempre he pensado que si no puedes explicar las grandes cuestiones económicas de forma que los jóvenes las puedan entender, es que ni tú mismo las entiendes. La propuesta de Elena era especialmente tentadora teniendo en cuenta que, actualmente, la crisis ha convertido la economía en tema central de nuestras conversaciones, y en una de las principales preocupaciones que dividen a nuestra sociedad. «¿Conseguiré escribirlo?», me pregunté. «Y si lo consigo, ¿será útil para los demás lectores, incluidos Danae Stratou, mi pareja, y su hijos Nicolás y Esmeralda Momferratou, quienes querría que lo leyeran?» Las siguientes páginas demostrarán si lo he conseguido.

Decidí aceptar la propuesta de Elena también por otro motivo: mi hija. Es a ella en quien pienso a continuación, pues siento su ausencia como si fuera algo casi permanente —vive en Australia, de manera que, o no estamos juntos y contamos los días hasta que nos volvemos a encontrar, o estamos juntos y entonces contamos los días hasta la próxima despedida—. Así, mientras escribía, no hacía más que pensar en sus reacciones, y eso me hacía sentir más cerca de ella. Espero que el hecho de que ella sea la más exigente de mis lectoras me haya ayudado a escribir de una manera más clara y directa.

En cuanto al contenido, decidí no centrarme en la realidad griega de los últimos tristes años —en los memorandos, la pobreza, la falta de dignidad con la que vivimos desde el año 2010—, sino poner el acento en los grandes asuntos de la economía social que nos afectan a todos en todas partes. De esta manera, el lector que lo desee podrá utilizarlo para ver con otros ojos el reciente colapso de nuestra economía social, así como las razones por las cuales los que ostentan el poder se niegan con obstinación a tomar las decisiones que llevarían a la salvación de nuestras sociedades en Grecia, en Europa y en todo el mundo.

1
¿POR QUÉ TANTA DESIGUALDAD?

¿POR QUÉ LOS ABORÍGENES AUSTRALIANOS NO INVADIERON INGLATERRA?

Todos los bebés nacen igual, desnudos. Pero muy pronto a algunos de ellos los cubren con ropa carísima, comprada en las mejores *boutiques*, mientras que a la mayoría los visten con harapos. Cuando crecen un poco, los primeros ponen mala cara cada vez que los familiares o los padrinos les traen más ropa —ya que ellos preferirían otro tipo de regalos—, y los segundos sueñan con el día en que podrán ir a la escuela con zapatos sin agujeros.

Ésta es una de las caras de la desigualdad que define nuestro mundo. Puede que oigas hablar sobre dicha desigualdad, pero no la ves porque, seamos sinceros, a tu escuela no van niños condenados a una vida de carencias, incluso de violencia, como la de la inmensa mayoría de los niños del mundo. Por lo menos en teoría, sé que eres consciente de que la mayoría de los niños del mundo no son como tú y tus compañeros de clase. Recientemente me preguntaste: «¿Por qué hay tanta desigualdad?». Mi respuesta no me satisfizo ni siquiera a mí. Así que espero que me permitas volver a responderte, pero esta vez dejando que formule mi propia pregunta.

Puesto que vives y estás creciendo en Australia, en tu instituto de Sídney has asistido a actividades y cursos sobre los aborígenes, y por lo tanto conoces las injusticias cometidas contra ellos y contra su cultura —que los colonizadores británicos pisotearon durante dos siglos—, así como de la escandalosa pobreza en la que viven todavía. Pero ¿te has preguntado alguna vez por qué fueron los británicos quienes invadieron Australia y les arrebataron —porque les daba la gana— la tierra a los aborígenes —en realidad, los exterminaron—, en lugar de que ocurriese lo contrario? ¿Por qué no desembarcaron los aborígenes en Dover y avanzaron rápidamente hacia Londres asesinando a cada inglés que se atreviera a oponerles resistencia? Apuesto a que en tu instituto ningún profesor se atrevió ni siquiera a plantear esta cuestión.

Sin embargo, esta pregunta es importante. Si no la contestamos, corremos el riesgo de admitir, sin pensar, que los europeos han sido, al fin y al cabo, más listos y más capaces. El argumento contrario, que los aborígenes eran mejores personas y por eso no fueron colonizadores, no nos convence, ya que sólo podríamos aceptarlo si hubiesen construido grandes barcos transatlánticos, hubiesen adquirido armas y el poder para llegar hasta las costas de Inglaterra y poner en fuga el ejército inglés, pero, aun así, hubiesen elegido no esclavizar a los ingleses ni tampoco saquear su tierra en Sussex, en Surrey, en Kent.

La pregunta sigue siendo potente: ¿por qué tanta desigualdad entre los pueblos? ¿Acaso algunos pueblos son más listos que otros? ¿O quizás es algo diferente, algo que no tiene que ver con el origen o el ADN de las personas, lo que explica que por las calles de tu ciudad nunca hayas visto la pobreza que percibiste cuando caminabas por Tailandia?

UNA COSA SON LOS MERCADOS Y OTRA COSA, LA ECONOMÍA

La sociedad en la que creces fomenta la opinión errónea de que economía es igual a mercados. ¿Qué son exactamente los mercados? Los mercados son la esfera del intercambio. En el supermercado «intercambiamos» nuestro dinero por los productos con que llenamos el carro. El que cobra ese dinero —es decir, el propietario o el empleado del supermercado, cuyo sueldo sale del dinero que abonamos en la caja— lo intercambia a su vez por otras cosas. Si no existiera el dinero, daríamos al vendedor otros bienes que él desease. Por eso te digo que el mercado es el lugar donde se hacen los intercambios. De hecho, hoy por hoy este lugar puede ser virtual (acuérdate de cuando me pides que te compre apps a través de iTunes o libros a través de Amazon).

Te explico estas cosas porque mercados teníamos incluso cuando vivíamos en los árboles, antes de aprender a cultivar la tierra. Cuando un antepasado nuestro ofrecía un plátano pidiéndole al otro una manzana, teníamos una forma de intercambio; un mercado rudimentario en el que el precio de una manzana era un plátano, y al revés. Pero esto no es una verdadera economía. Para que se creara una verdadera economía hacía falta algo más: hacía falta empezar a producir, en lugar de limitarse a cazar animales, pescar o recoger plátanos.

DOS GRANDES SALTOS: LENGUAJE Y SUPERÁVIT

Hace aproximadamente ochenta y dos mil años los humanos dieron el Primer Gran Salto: lograron utilizar las cuerdas vocales para emitir no solamente sonidos ininteligibles, sino palabras. Setenta mil años más tarde —es decir, hace más o menos doce milenios—, dieron el Segundo Gran Salto: lograron cultivar la tierra. El lenguaje y la posibilidad de producir comida, en lugar de gritar y comer lo que proporcionaba la naturaleza (caza y fruta), crearon lo que llamamos economía.

A día de hoy, doce mil años después de que el ser humano descubriera la posibilidad de cultivar la tierra, podemos considerar aquel momento como verdaderamente histórico: por primera vez, el ser humano consiguió no depender de la generosidad de la naturaleza, sino que aprendió a trabajarla con esfuerzo para producir bienes para él. ¿Fue un momento de alegría y grandeza? ¡De ninguna manera! La única razón por la cual los humanos aprendieron a cultivar la tierra fue porque tenían hambre. Habiendo exterminado la mayoría de la caza, gracias a la habilidad con la que cazaban, y habiéndose multiplicado tanto que los frutos de los árboles ya no les eran suficientes, el hambre forzó al ser humano a inventar métodos de cultivo de la tierra.

Como todas las revoluciones tecnológicas, tampoco ésta la... elegimos. La tecnología de la agricultura, de la economía agrícola... ¡simplemente surgió! Y, sin pretenderlo, junto con ella cambió la sociedad humana. Por primera vez la producción agrícola creó el elemento básico de una verdadera economía: el *superávit*. ¿Qué es eso? Es un producto de la tierra que no sólo es suficiente para alimentarnos y para sustituir las semillas utilizadas durante el año —que a su vez habíamos «ahorrado» el año anterior—, sino que además sobra, lo que permite acumularlo para emplearlo en el futuro; por ejemplo, los cereales que hemos guardado para un mal momento —como la destrucción de una cosecha por culpa de una granizada— o para plantarlos el año siguiente, aumentando el superávit futuro.

Aquí hay que fijarse en dos cosas: primero, que es difícil que la caza, la pesca y la recolección de frutos puedan producir superávit, puesto que los peces, los conejos y los plátanos tienen una duración limitada —a diferencia de los cereales, el maíz, el arroz y la cebada, que se conservan—; segundo, que la producción de superávit agrícola generó los siguientes milagros de la sociedad: escritura, deuda, dinero, Estados, ejércitos, clero, burocracia, tecnología e incluso la primera forma de guerra bioquímica. Veámoslos uno a uno...

Escritura

Los arqueólogos nos dicen que la primera forma de escritura aparece en Mesopotamia. ¿Para qué se utiliza? Para registrar la cantidad de cereales que cada agricultor había depositado en el almacén común. Es lógico: como era difícil que cada agricultor construyera su propio almacén para poder guardar su superávit, era más sencillo que hubiese un almacén común controlado por un guardián en el que cada agricultor guardara su cosecha. Pero este tipo de organización requería un comprobante de que, por ejemplo, el señor Nabuj había «depositado» cien kilos en el almacén. De hecho, la primera escritura surgió para que se pudiesen escribir este tipo de recibos, para que cada cual pudiese demostrar cuánto había depositado en el almacén común. No es una casualidad que las sociedades que no necesitaron desarrollar la agricultura, porque la caza y los frutos les eran más que suficientes —por ejemplo, las sociedades de aborígenes australianos y de indígenas norteamericanos—, se hayan conformado con la pintura y la música, y no hayan inventado jamás la escritura.

Deuda y dinero

El comprobante de las cantidades de productos, como los cereales que pertenecían a nuestro amigo el señor Nabuj, fue el inicio de la creación de la deuda y del dinero. De nuevo a través de hallazgos arqueológicos sabemos que muchos de los trabajadores cobraban con conchas en las que estaban escritos los números que representaban los kilos de trigo que el señor debía por el trabajo prestado en sus terrenos. Dado que el trigo al que se referían los números quizá no se había producido aún, estas conchas eran una forma de deuda del señor hacia el trabajador. Al mismo tiempo era una modalidad de dinero, puesto que los trabajadores utilizaban estas conchas para comprar productos de otros.

No obstante, el hallazgo más interesante tiene que ver con la creación del dinero metálico. Muchos creen que las monedas metálicas se idearon para ser utilizadas en las transacciones, pasando de mano en mano. Pues bien, no fue así. Por lo menos en Mesopotamia, ¡las monedas metálicas se utilizaban para registrar la distribución del superávit agrícola mucho antes de que se les diera el uso actual! Tenemos pruebas de que, en algún momento, el registro de derechos de propiedad sobre los cereales que se guardaban en los almacenes comunes se

hacía en función de monedas metálicas virtuales. ¿Virtuales? Sí, virtuales. Por ejemplo, en el registro contable se escribía: «El señor Nabuj recibirá cereales por valor de tres monedas metálicas».

Lo divertido es que estas monedas, o bien ni siquiera existían —es decir, no se acuñaron hasta centenares de años después—, o bien existían pero pesaban demasiado como para que circularan. De este modo, las transacciones sobre la parte del superávit se realizaban en función de unidades monetarias virtuales. Pero algo así requería lo que llamamos *creer* —en latín, *credere*, y en inglés, *credit*—: la creencia o confianza de que estas unidades virtuales tenían valor de cambio y por eso merecía la pena que alguien trabajara para recibirlas.

Sin embargo, para que existiera esa confianza, era necesario que hubiera algo parecido a lo que nosotros llamamos *Estado*: una institución colectiva que sobreviviera a la muerte del señor y en la que alguien pudiera confiar que le daría, a su tiempo, la parte del superávit que le pertenecía.

ESTADO, BUROCRACIA Y EJÉRCITOS

Así, deuda, dinero, confianza y Estado van de la mano. Sin deuda no habría una manera fácil de gestionar el superávit agrícola. Justo cuando nació la deuda surgió el dinero. Pero el dinero, para tener valor, exigía una entidad colectiva, el Estado, que lo hiciera fidedigno. Desde luego, es imposible que exista un Estado sin superávit, ya que necesita burócratas que gestionen los asuntos públicos (por ejemplo, tribunales que ejerzan de árbitros en el caso de conflictos por discrepancias sobre qué se le debe a cada cual), policías que defiendan los derechos de propiedad y, por supuesto, gobernantes que persigan, con razón o sin ella, un alto nivel de vida. Nada de esto se puede mantener sin un superávit considerable, del que puedan vivir todos ellos sin necesidad de trabajar en el campo. Al mismo tiempo, sin superávit tampoco puede existir un ejército organizado. Y, sin ejército organizado, el poder del gobernante, y del Estado en general, no se puede imponer, al tiempo que el superávit de la sociedad se hace vulnerable a los ataques externos.

CLERO

Si lo analizamos desde el punto de vista histórico, todos los Estados que surgieron de las sociedades agrícolas repartieron el superávit de una manera tremendamente injusta, en beneficio de los que eran social, política y militarmente poderosos. Sin embargo, por muy poderosos que fueran los gobernantes, nunca lo hubieran sido lo suficiente como para enfrentarse a la gran mayoría de agricultores sin poder que, de haber llegado a aliarse, hubieran sido capaces de derrocar en pocas horas el régimen que los explotaba.

Entonces, ¿cómo conseguían los gobernantes mantener su poder y seguir distribuyendo el superávit a su conveniencia sin que les molestase la mayoría de la población? La respuesta es: mediante la inculcación de una ideología legitimadora que convencía a la mayoría de que los gobernantes lo eran por derecho. De que así debían ser las cosas. De que eran de sangre azul. De que su derecho a la soberanía derivaba de un poder superior. De que las cosas estaban como estaban por la gracia de Dios.

Sin esta ideología legitimadora y dominante, el poder del Estado y del soberano no habría tenido ningún futuro. Alguien tenía que correr en su ayuda. Estar al lado del gobernante como el representante en la Tierra de una autoridad «superior» y bendecir su poder. Desde luego no podía ser una sola persona, como ocurría en las tribus antes de la «invención» de las economías agrícolas; en éstas, el superávit complicaba la organización social y burocrática de la sociedad. Al igual que el Estado, debía tener una continuidad y sobrevivir después de la muerte del gobernante, de la misma manera que la cobertura ideológica del poder estatal debía ser legislada a través de clero que «inventaba» y establecía los rituales que legalizaban primero al propio clero, fomentando las supersticiones de quienes tenían miedo a la muerte, y legitimaban luego el poder estatal del soberano. Sin superávit no habría existido ningún motivo para crear las complejas figuras de la clase sacerdotal, ni habrían podido mantenerse, dado que sus miembros no producían nada.

TECNOLOGÍA

La inteligencia humana logró llevar a cabo revoluciones tecnológicas mucho antes que se cultivase la tierra —por ejemplo, utilizando los metales o el fuego —. Pero el superávit agrícola impulsó de manera asombrosa la tecnología. Era lógico. En primer lugar, liberó a los mejores «inventores» de la necesidad de cazar para alimentarse. En el momento en que sus inventos —por ejemplo, herramientas útiles para el campo, armas para el ejército, joyería para el

soberano— tenían demanda, recibían parte del superávit agrícola como intercambio de sus productos. Además, la misma economía agrícola creaba necesidades tecnológicas que no existían en el pasado —por ejemplo, arados o sistemas de canales de riego.

GUERRA BIOQUÍMICA

El superávit crea bacterias mortales. Cuando por primera vez se amontonaron toneladas de trigo en los almacenes comunes, y alrededor de éstas se hacinaron gran número de personas en pueblos y ciudades, acompañadas de los animales que necesitaban —por su leche, por ejemplo—, esta biomasa hiperconcentrada fue un inmenso laboratorio bioquímico dentro del cual las bacterias evolucionaron rápidamente, se multiplicaron, se transformaron y se convirtieron en monstruos —por lo menos, en comparación con lo que las personas habían encontrado hasta entonces en el campo.

Aparecieron nuevas enfermedades peligrosas y destructivas que causaron grandes mortandades. Pero, poco a poco, los individuos de estas sociedades agrícolas empezaron a desarrollar una tolerancia a las bacterias del cólera, del tifus, y al virus de la gripe, y pasaron a ser portadores sanos. Sus habitantes llevaban consigo millones de estos microorganismos asesinos sin que les afectara. Por este motivo, cuando irrumpían en regiones habitadas por pueblos que no habían desarrollado la agricultura, no hacía falta ni siquiera que levantaran la espada para conquistarlos. Un apretón de manos era suficiente para acabar con la mayoría de ellos.

De hecho, tanto en Australia como en América murieron muchos más indígenas por el contacto con las bacterias que llevaron los invasores europeos que por los cañonazos, balas y puñaladas. En algunos casos, los europeos incluso utilizaron esta guerra bioquímica a sabiendas. Por ejemplo, tenemos la evidencia de que en América se exterminó una tribu de «indios» cuando una delegación de colonos europeos les regaló mantas infectadas con la bacteria del tifus de manera deliberada.

VOLVAMOS A LA PREGUNTA: ¿POR QUÉ LOS BRITÁNICOS COLONIZARON A LOS ABORÍGENES Y NO AL REVÉS?

Es hora de volver a la pregunta complicada con la que he empezado: ¿por qué los británicos invadieron Australia y no los aborígenes Inglaterra? Por lo general, ¿por qué las superpotencias imperialistas aparecieron en Eurasia, y más recientemente, por qué Estados Unidos se ha convertido en una de ellas (a partir del «germen» que emigró allí desde Europa)? ¿Por qué no surgió ninguna superpotencia en África o Australia? ¿Es por el ADN de sus habitantes? ¡Claro que no! La respuesta se encuentra en lo que te acabo de explicar.

Hemos visto que en el origen de todo está el superávit. El superávit agrícola fue el detonante para que se crearan los ejércitos, los Estados opresores, la escritura, la tecnología, la pólvora, los bancos internacionales, etcétera.

Hemos visto cómo las economías agrícolas han desarrollado incluso armas bioquímicas capaces de acabar con sociedades no agrícolas, como la de los aborígenes australianos.

Hemos visto también que en países como Australia, donde los alimentos no escaseaban (ya que entre tres y cuatro millones de personas, en perfecta «cooperación» con la naturaleza, tenían acceso exclusivo a la flora y a la fauna de un continente del tamaño de Europa), no había ninguna razón para crear la tecnología agrícola que permitiera que se acumulara un superávit.

Hoy por hoy sabemos —algo que por lo menos tú conoces muy bien— que los aborígenes tenían poesía, música, así como una mitología de un valor cultural inmenso. Sin embargo, carecían de medios para atacar a otros pueblos o para defenderse de éstos. Por el contrario, los ingleses, que formaban parte de la realidad euroasiática, estaban obligados *de facto* a generar superávit y todo lo que ello implicaba: desde barcos transatlánticos hasta armas de guerra bioquímicas. Así que, cuando llegaron a las costas de Australia, los aborígenes no tenían ninguna esperanza de salvación.

¿Y África?

«¿Y los africanos?», me preguntarás lógicamente. «¿Por qué no hubo por lo menos un poder africano fuerte que amenazara a Europa? ¿Por qué la trata de esclavos fue tan… unilateral? ¿Acaso los negros no eran igual de capaces que los europeos?»

Nada de esto tiene validez. Echa un vistazo al mapa de África y compara su forma con la de Eurasia. Lo primero que verás es que África tiene una forma oblonga. Empieza en el Mediterráneo, se extiende al sur hacia el ecuador y continúa hasta llegar a los climas suaves del hemisferio sur. En otras palabras,

África alberga muchas zonas climáticas diferentes: desde el desierto del Sáhara y la región subtropical subsahariana, pasando por climas puramente tropicales, hasta llegar a la suave África del Sur. Ahora observa Europa. Al contrario que África, que se extiende de norte a sur, Eurasia empieza en el Atlántico y se extiende hacia Oriente hasta la costa de China y de Vietnam en el Pacífico: es decir, es más ancha que larga.

¿Qué significa eso? Significa que podemos atravesar Eurasia, desde el Pacífico hasta el Atlántico, encontrándonos realmente con pocos cambios de clima —al contrario que en África, donde para ir de Johannesburgo hasta Egipto debes atravesar mil zonas climáticas—. ¿Y por qué es importante eso? Por la sencilla razón de que las sociedades africanas que desarrollaron economías agrícolas —por ejemplo, la actual Zimbabue— no tenían la posibilidad de extenderse hacia Europa, puesto que era imposible que sus cultivos se aclimataran más al norte, hacia el ecuador o en el Sáhara. En cambio, los pueblos de Eurasia, después de haber descubierto la agricultura, tenían la posibilidad de extenderse hacia el oeste o el este a su antojo, invadiendo otras regiones, usurpando sus superávits, y también la cultura de las sociedades a las que ponían en fuga, imitando su tecnología y creando imperios enteros. Por culpa de su geografía, en África algo así era imposible.

ENTONCES, ¿POR QUÉ TANTA DESIGUALDAD?

Respecto a la distribución de bienes mundial, el hecho de que África, Australia y América fueran esclavizadas por los europeos queda ampliamente explicado por lo dicho sobre las condiciones geográficas objetivas que condujeron de una manera determinista a la situación que viven en la actualidad los aborígenes de Australia, los indígenas de América y la mayoría de los africanos. Como has visto, nada tiene que ver con el ADN de las personas, sean blancas, negras, amarillas o azules. La clave no es otra que la acumulación del superávit agrícola y la facilidad o dificultad relativas de expansión geográfica de los cultivos, de manera que *(a)* la acumulación de superávit y *(b)* la creación de grandes entidades estatales expansionistas (¡imperialistas, como diríamos en otros tiempos!) se alimentan mutuamente.

Pero la desigualdad crece también dentro de las sociedades desarrolladas. Como te decía cuando me refería al Estado y al clero que crearon el superávit agrícola, la acumulación del superávit requirió la hiperconcentración del poder y,

por lo tanto, de la riqueza, en unos pocos. Debido al poder político desigual que crea, la desigualdad resultante tiene la tendencia a retroalimentarse: se reproduce para hacerse cada vez más grande.

De hecho, el acceso al superávit acumulado proporciona poder económico y político —e incluso cultural—, que puede utilizarse para recibir un porcentaje todavía mayor del futuro superávit. Por decirlo de forma más sencilla, es fácil sacar un millón de euros si ya dispones de muchos millones de euros. En cambio, si no tienes nada, incluso mil euros pueden constituir un sueño inalcanzable.

La desigualdad triunfa, pues, en dos niveles: en el ámbito internacional, lo que explica por qué algunos países eran paupérrimos a comienzos de los siglos XX o XXI, mientras que otros gozaban de todas las ventajas del poder y de la riqueza, muy a menudo adquirida saqueando los países pobres. Y en el ámbito interno, dentro de cada sociedad. De hecho, a menudo comprobamos que, en los países más pobres, los (pocos) ricos que hay lo son más que muchos de los acaudalados de los países más ricos.

La historia que te he contado en este capítulo identifica la raíz de la desigualdad en la producción de superávit económico producto de la primera revolución tecnológica de la humanidad: el desarrollo de la agricultura. Esta historia tendrá continuación en el capítulo siguiente, en el que se demuestra que las desigualdades se amplían sobre todo por culpa de las posteriores revoluciones industriales y tecnológicas —por ejemplo, la máquina de vapor o los ordenadores—, que han contribuido especialmente a la creación de la sociedad en la que vives. Pero antes de seguir, deja que te haga una sugerencia: no caigas nunca en la tentación de racionalizar las desigualdades que hoy, como adolescente, consideras inadmisibles.

LA DESIGUALDAD COMO IDEOLOGÍA RETROALIMENTADA

Cuando me refería al clero y a su papel decía que, mediante mentiras, legalizaron un reparto desigual del superávit evidente a los ojos de todos: tanto de los ricos como de los pobres. Fueron tan eficaces que crearon un sistema de convicciones, algo parecido a una mitología, que ayudaba a la perpetuación tanto del superávit como de su reparto desigual.

Si lo piensas, nada se contagia más fácilmente que la convicción de que los poderosos «se merecen» lo que tienen. Desde pequeño te convences a ti mismo sistemáticamente —como hacen todos los niños— de que tus juguetes, tu ropa,

tu casa son tuyos por derecho. Nuestra mente establece de manera automática: «tengo x» = «merezco x». Ésta es la base psicológica sobre la que se establece el proceso ideológico que convence a los que ostentan el poder y a los ricos —que normalmente son las mismas personas— de que es «correcto», «apropiado» y «necesario» que ellos tengan mucho y los «otros» mucho menos.

No se lo reproches. Es increíble lo fácilmente que nos convencemos a nosotros mismos de que el reparto de la riqueza, sobre todo cuando nos favorece, es «lógico», «natural» y «justo». Cuando sientas que estás a punto de sucumbir a este tipo de pensamientos, recuerda lo que decíamos al principio: que todos los bebés nacen igual de desnudos, pero algunos están predestinados a vestir ropa carísima, mientras que otros están condenados al hambre, la explotación y la pobreza. Nunca caigas en la tentación de aceptar esta realidad como «lógica», «natural» y «justa».

2
PRECIO FRENTE A VALOR

DOS TIPOS DE VALORES

Es atardecer en la isla griega de Egina. Verano. Estás en nuestra terraza y contemplas el sol rojo que se hunde en el mar. Si en ese momento me acercara para hablarte de algunas de mis tonterías, te enfadarías conmigo por estropearte el momento.

Más tarde, esa misma noche, cenamos con nuestros amigos en Maratón, en la costa griega. Tu amigo Paris está de humor y sus chistes nos hacen reír. Incluso a ti, a la que cuesta tanto hacer reír.

En un determinado momento el capitán Kostas, que está echando el ancla de su barco de pesca junto a la taberna, te pide un favor. El ancla se le ha encallado en el fondo y la cadena se ha roto de tanto tirar.

—Como sé que te gusta zambullirte —dice—, ¿podrías hacerme el favor de tirarte al mar y atar esta cuerda a la cadena del ancla? Lo haría yo, pero hoy mi reumatismo me está matando.

—Enseguida —contestas, aprovechando la oportunidad de convertirte en «la heroína del momento», y te sumerges llena de orgullo.

La puesta de sol. Los chistes de Paris. La alegría de haberte metido en el agua cuando te lo ha pedido el capitán Kostas. Tres cosas que te hacen sentir bien. Tres «bienes». Pero no tres mercancías. ¿Cuál es la diferencia entre un bien y una mercancía? Las mercancías son bienes —como, por ejemplo, tu iPad—, pero los bienes no son necesariamente mercancías. Las mercancías son bienes que se producen para ser vendidos. El ocaso en Egina, los chistes de Paris y el baño que te has dado para ayudar al capitán Kostas no se han realizado para ser vendidos.

No sé si te has fijado, pero en la sociedad en la que vivimos existe la tendencia a confundir los bienes con las mercancías y a creer que cuanto mayor es el precio de un bien, alguien lo va a ofrecer más fácilmente. Pero no es así.

Para las mercancías esto es cierto: cuanto más alto es el precio que estamos dispuestos a pagar por un iPad, más iPads está dispuesta a producir Apple. Pero en el caso de los chistes de Paris no es necesariamente así.

Si le propusiéramos a Paris pagarle para que nos contara más chistes, es probable que le pareciera raro. Y aunque aceptara, puedes imaginar que a lo mejor el hecho de pagarle haría menos graciosos sus chistes. O piensa en tu historia con el capitán Kostas: si te ofreciera dinero para que te metieras en el mar, puede que te hiciera menos ilusión, ya que habría perdido parte de su valor que se debía a la abnegación, a la aventura, al hecho que te zambulles «así, sencillamente porque te lo pidió».

Si Paris llega a ser un cómico cuando sea mayor o tú decides ser una submarinista profesional, entonces sus chistes y tus zambullidas serán mercancías que ofreceréis por cierta cantidad de dinero —habrán adquirido precio de mercado—. El precio de una mercancía refleja el valor de cambio de un bien que ofreces a la venta, en otras palabras, el valor de las otras cosas que puedes adquirir ofreciendo a cambio chistes o zambullidas.

Por otro lado, el valor no material o experiencial de una zambullida, de una puesta de sol o de un chiste es algo totalmente diferente. Puede que los tres tengan un enorme valor intangible pero ningún valor de cambio —por ejemplo, la puesta de sol, que no es para vender—. Y viceversa: puede que no te dé ninguna satisfacción explicar chistes —sobre todo en el escenario—, pero que ganes mucho dinero contándolos.

Estos dos valores, el intangible y el de cambio, no podrían ser más diferentes entre sí. Sin embargo, en las sociedades actuales muy a menudo todos los valores se miden como si fueran de cambio. Todo lo que no tiene precio, lo que no se puede vender con beneficio, tiende a ser considerado como algo sin valor. Y viceversa. Al mismo tiempo, vivimos en sociedades que, equivocadamente, consideran evidente que el incremento del precio de un bien, es decir, de su valor de cambio, necesariamente hará que los que pueden producirlo aumenten la cantidad de ese bien. Como te he dicho antes, esto es lo que ocurre con los iPad. Pero no con todos los bienes.

EL MERCADO DE LA SANGRE

En muchos países la sangre se obtiene a través de voluntarios que donan la suya porque sienten la necesidad de ayudar a alguien cuya vida puede que esté en peligro. En otros países las donaciones de sangre se remuneran. ¿Dónde crees

que la oferta de sangre es mayor? ¿Donde se paga a los donantes de sangre por el gran bien que ofrecen, es decir, su propia sangre? ¿O en los países donde no se paga?

Nada más haberte planteado esta pregunta me imagino que habrás adivinado la respuesta. Se ha comprobado que en los países en los que la donación de sangre es remunerada la cantidad de sangre obtenida es muy inferior a la que se recoge en los países en donde la sangre se dona de manera voluntaria, sin remuneración. Parece que el pago desanima a los donantes que están dispuestos a dar su sangre desinteresadamente (como una acción que no tiene como objetivo su propio beneficio).

Los que confunden el concepto de bien con el concepto de mercancía no pueden entender que la oferta de sangre se reduzca cuando a los donantes se les ofrece remuneración. Se preguntan cómo puede ser que haya posibles donantes que deciden no dar su sangre porque se les ha ofrecido dinero a cambio. ¡Esto es típico de quien no entiende que los valores no materiales muchas veces se devalúan cuando suben los valores de cambio!

Lo que ocurre es sencillo y recuerda a la zambullida que te pidió que hicieras el capitán Kostas. Cuando se limitó a rogarte que te tiraras al agua en plena noche para ayudarle con su ancla, la alegría de la contribución y la sensación de que eras una joven buena y «heroica» superaron tu miedo al mar oscuro y a la molestia de tener que quitarte la ropa y llenarte de salitre. Es muy probable que si para que te tiraras al agua te hubiese dicho «toma cinco euros» no lo hubieras hecho. Inconscientemente, te extrañaría que valorase tu contribución en sólo cinco euros. Puede que esos cinco euros no fueran suficientes para recompensar tu «molestia», pero más que suficientes para arruinar la ilusión que te hacía la idea de haberte metido en el mar por el capitán Kostas, así, sin remuneración.

Lo mismo ocurre en el caso de la donación de sangre. A muchos donantes les complace la idea de entregar su sangre desinteresadamente. Pero cuando se les ofrece dinero a cambio, como lo que originalmente era una aportación voluntaria pasa a convertirse en transacción, pierde para ellos el valor de la mera colaboración —por ejemplo, porque algunos creerán estar ofreciendo su sangre a cambio de dinero—, sin que el importe que se les ofrece sea suficiente para compensarles por su tiempo y por el dolor de la aguja en su brazo.

Para explicarlo con un poco más de detalle, en estos dos casos, el de tu zambullida por el capitán Kostas y el de la donación de sangre, cuando el valor de cambio del bien ofrecido va desde cero a un precio positivo, su valor

intangible cae en picado. El resultado es que nadie quiere ofrecer dinero por algo que ofrecería gratuitamente con placer. Oscar Wilde definía la persona cínica como aquella que lo sabe todo sobre los precios, pero nada sobre los valores. Nuestras sociedades tienden a hacernos cínicos a todos. Y nadie más cínico que el economista que cree que el único valor es el valor de cambio, y minimiza los valores intangibles en el seno de las sociedades en las que todo se valora con criterios de mercado. Pero ¿cómo triunfó el valor de cambio sobre el intangible?

«Oiko-nomía»

Imagínate la siguiente escena: es Semana Santa. Durante todo el día hemos estado comiendo y bebiendo. Nosotros, los mayores, hemos estado trabajando dos días para preparar la comida, la casa, la mesa. Por la tarde, te pido que me ayudes a recoger la casa. A ti te da pereza y me preguntas: «Papá, ¿cuánto quieres para librarme de este rollo? Voy a romper mi hucha y te lo pago». ¿Cómo crees que reaccionaría? Simplemente, no habría precio que apaciguara mi ira.

En una familia, o en una pandilla de amigos, uno hace cosas en beneficio del otro. Esto también es una forma de intercambio, pero no un intercambio comercial. Intercambiamos trabajo en el ámbito de nuestra casa —*oikos*, en griego—, pero este intercambio se parece más a la reciprocidad de los regalos, a la solidaridad, que a la compra en la que bienes y servicios se intercambian de manera impersonal, según su valor de cambio.

En el pasado la mayoría de los bienes se producían así, fuera del circuito de los intercambios comerciales y de una manera que se parecía más al funcionamiento de una familia, a la casa (*oikos*). De ahí *oiko-nomía*[1] (‘la gestión de la casa’). Una familia rural producía ella misma su pan, su queso, sus conservas, su carne, su ropa, etcétera. En los años buenos, cuando la cosecha era generosa, intercambiaban lo que les sobraba —por ejemplo, tomates o trigo que no necesitaban— por bienes de otros productores que ellos no podrían generar —hoces, albaricoques, etcétera—. En períodos de «vacas flacas», cuando tenían que apretarse el cinturón y sufrían privaciones, los intercambios comerciales se interrumpían, ya que no había superávit para intercambiar por otros productos.

Durante los últimos doscientos o trescientos años nuestras sociedades han pasado a una etapa diferente. Cada vez más, un mayor número de nuestros productos se han convertido en mercancía, y cada vez un porcentaje menor de nuestros esfuerzos productivos tiene como objetivo la producción de bienes para

el autoconsumo, para su valor experiencial. Si echas un vistazo a los armarios de la cocina, verás una abundancia de productos creados por su valor de cambio y que en ningún caso habríamos podido fabricar como familia.

Esta comercialización, este triunfo incesante de los valores de cambio sobre los intangibles, no termina en nuestra cocina. En el pasado los agricultores producían sus propias materias primas —por ejemplo, alimentos para animales, combustibles, semillas—. Hoy compran la mayoría de las materias primas a empresas multinacionales que tienen la capacidad tecnológica para producir piensos que engordan a las vacas más rápidamente y de forma más económica, combustibles que pueden mover los tractores de última generación y semillas que se han transformado biológicamente a fin de que las cosechas sean más resistentes a las olas de calor, a las heladas y a los pesticidas que producen las mismas empresas. A su vez, las empresas intentan consolidar sus beneficios a través de la investigación sobre materias primas más eficaces. ¿De qué manera? Registrando legalmente sus derechos de propiedad sobre los genes de las semillas que «construyen». De este modo hemos llegado al punto en que el mercado se ha extendido a escala microscópica y que los genes han adquirido valor de cambio.

Poco a poco la comercialización llega a todas partes: al microcosmos, con empresas que compran y venden la fórmula química de una nueva especie de trigo, o incluso de ovejas; y al útero de la mujer, que adquiere valor de cambio puesto que puede ser «alquilado» de manera oficial y por ley por cualquier pareja que no pueda tener un hijo. Dentro de nada compraremos y venderemos asteroides en el espacio, extendiendo el imperio del mercado y el dominio de los valores de cambio desde el microcosmos hasta el macrocosmos.

¿Ves como, al final, la economía no tiene que ver con la *oiko-nomia*, es decir, con la gestión de la casa? Tal vez el término más correcto sería *agoro-nomia*, es decir, gestión del mercado —sólo que esta palabra se parece demasiado a *agoranomia* (que significa ‘inspección del mercado’)—, que es algo totalmente diferente, ya que se refiere al control estatal de la calidad de los bienes ofrecidos.

UN MUNDO FUERA DE LA LÓGICA DE LOS MERCADOS

Como sabes, en Homero los protagonistas de la guerra de Troya se esforzaban, se peleaban, incluso daban su vida a cambio de la gloria, un botín, *glamour*, el favor de Agamenón, etcétera. Aquiles, nos cuenta Homero, molesto por la

decisión de Agamenón de quitarle el botín que él consideraba que había ganado por méritos propios, se retiró durante un tiempo de la guerra de Troya. A pesar de que Agamenón sabía de sobras que necesitaba desesperadamente la ayuda de Aquiles, ni siquiera consideró ofrecer a Aquiles una solución conciliadora, por ejemplo, dinero en compensación por el botín que le había arrebatado porque «así lo había querido». Aunque si se lo hubiese llegado a proponer, sin duda Aquiles se habría sentido todavía más ofendido.

No eran sólo los poetas griegos de la Antigüedad los que identificaban los bienes reales con bienes no comercializables. Ovidio, poeta romano clásico, narra el enfrentamiento entre Áyax y Ulises para ver quién se debía quedar con las armas de Aquiles una vez muerto —armas especiales, fabricadas por el dios Hefesto por encargo de la madre de Aquiles—. Según Ovidio, los generales griegos decidieron escuchar los argumentos de los dos guerreros antes de decidir quién merecía tener las armas del semidiós fallecido. Al final los argumentos de Ulises, el ingenioso arquitecto del Caballo de Troya, triunfaron sobre los del intrépido guerrero Áyax. ¿No te sorprende que nadie pensase en hacer algo equivalente a lo que se haría hoy? En la actualidad, se realizaría una subasta en la que, quien pagara más, se quedaría con las armas de Aquiles.

¿Por qué no pensaron en subastarlas? Porque estas armas no interesaban ni a Áyax, ni a Ulises, ni a ninguno de los generales griegos, ya fuera por su valor de cambio —es decir, para luego venderlas bien—, ya fuera por su simple valor de uso, es decir, para utilizarlas en las batallas. El enorme valor para quien las consiguiera era puramente simbólico.

De hecho, en la Antigüedad sólo unos pocos productos pasaban por algún mercado. Sin embargo, eso no significa que en la Antigüedad, en la Edad Media o en las colonias europeas no hubiera mercancías, mercados, valores de cambio. Por supuesto que los había. Fenicios, griegos, egipcios, chinos, habitantes de Melanesia, etcétera, hacían miles de kilómetros llevando productos de toda índole desde una punta a otra del mundo aprovechando las desigualdades de los valores de cambio entre un lugar y otro. Desde su inicio, todas las sociedades desarrollaron mercados.

Todo empezó cuando una persona le dijo a otra: «Si me das una de tus manzanas, te daré una de mis naranjas». Éstas no eran, sin embargo, sociedades de mercado. O, para decirlo mejor, no las caracterizaba la lógica del mercado (como ocurre hoy). Eran simplemente sociedades *con* mercados. Para que entiendas la diferencia entre una «sociedad *de* mercado» y una «sociedad *con* mercado», basta con plantearnos dos preguntas:

1.ª pregunta: ¿Cómo se explica el éxito de los comerciantes españoles en América Latina y el de los británicos y los holandeses un siglo después en el Extremo Oriente?

2.ª pregunta: ¿Cómo se explica el éxito de la industria automotriz japonesa en EE. UU. a partir de la década de los setenta?

La primera pregunta la podemos contestar de manera fácil y sencilla, teniendo en cuenta la superioridad armamentística de la Marina española y la superioridad militar de los conquistadores frente a los mayas en el continente americano. Lo mismo pasa con los británicos y los holandeses en el Extremo Oriente, cuyo predominio estaba vinculado a la presencia de su Marina de guerra en los océanos Índico y Pacífico. Bien. La segunda pregunta, sin embargo, no se puede responder en términos de poder militar o marítimo. Tiene que ser exclusivamente en términos económicos, que tienen que ver con la estructura de la industria japonesa, su posibilidad de aumentar la producción sin aumentar sus gastos, la calidad de sus coches, las características tecnológicas, etcétera.

Para decírtelo de manera más sencilla, el predominio de los comerciantes europeos en el Extremo Oriente y en América antes del siglo XIX no requiere un análisis económico para ser explicado, por la sencilla razón de que, por aquel entonces, aún no habían surgido economías con lógica de mercado (o sociedades *de* mercado), sino sólo sociedades *con* mercados. La razón por la que te canso «hablándote de economía» se debe al hecho de que hoy nuestras sociedades son de mercado y, por lo tanto, la única manera de comprenderlas es como tales y en términos económicos, algo imposible hace tres siglos.

La cuestión ahora es: ¿cómo y por qué surgieron las sociedades *de* mercado a partir de las sociedades *con* mercados?

EL NACIMIENTO DE LAS SOCIEDADES «DE» MERCADO

El proceso de elaboración de un producto requiere tres elementos básicos: el trabajo humano, las herramientas o las máquinas que manejan los trabajadores, y la tierra o el espacio —por ejemplo, una oficina o una mina— donde tiene lugar la producción. O dicho de manera más sencilla, la producción requiere tres factores: trabajo, medios de producción —que a menudo aparecen mencionados como *capital*— y tierra.

En las sociedades más antiguas ninguno de estos «factores de producción» era una mercancía. Eran un bien, pero no una mercancía. Durante el feudalismo, los siervos trabajaban duramente, pero no vendían —ni siquiera alquilaban— su trabajo al señor feudal. Simplemente el señor feudal se quedaba por la fuerza con un gran porcentaje de sus cosechas. En cuanto a las herramientas —los medios de producción—, las fabricaban ellos mismos o los artesanos que trabajaban en el mismo feudo, artesanos que los siervos alimentaban a cambio de las herramientas que les proporcionaban —como más o menos pasa con la mesa familiar, donde cada uno contribuye en algo—. Finalmente, ni la tierra era mercancía: o nacías terrateniente, y entonces ni se te ocurría vender la tierra de tus antepasados, o nacías siervo, y estabas condenado a no tener *nunca* tu propia tierra.

Las sociedades de mercado nacieron cuando estos tres factores de producción se comercializaron. Es decir, cuando adquirieron *valor de cambio*. Cuando empezaron a comprarse y a venderse en grandes mercados, cuando los trabajadores empezaron a buscar trabajo en el «mercado laboral», los artesanos a comercializar las herramientas que fabricaban en mercados desarrollados de medios de producción y, finalmente, cuando la tierra adquirió valor de cambio como resultado de la compraventa y del alquiler.

Pero ¿cómo se convirtieron en mercancías estos tres factores de producción? ¿Qué pasó exactamente y cómo surgió la Revolución industrial, que se inició a mediados del siglo XVIII en Gran Bretaña pero también en Holanda, y que transformó el mundo y lo convirtió en una inmensa sociedad de economía de mercado globalizada?

Como ves, es una larga historia, y si intento explicártela en detalle te vas a aburrir. A grandes rasgos, todo empezó con el desarrollo de la ingeniería naval en Europa, con el uso de la brújula —que descubrieron los chinos— y con las mejoras generales en el arte de la navegación. Todo eso ayudó a los navegantes europeos a descubrir nuevas rutas marítimas que propiciaron el comercio global.

Comerciantes españoles, holandeses, británicos y portugueses cargaban en los barcos lana de Inglaterra y de Escocia, la cual a su vez se intercambiaba por espadas japonesas en Yokohama, antes de partir de nuevo hacia el oeste y hacer escala en Bombay para intercambiar espadas por especias, que traían a Europa para, a su vez, intercambiarlas por mucha más lana de la que tenían cuando salieron. Y vuelta a empezar.

Por tanto, productos como la lana, las especias, la seda o las espadas de acero se convirtieron en mercancías de valor internacional —en productos cuyo valor para el productor estaba inseparablemente vinculado a su valor de cambio—. Todo comerciante o productor que ofrecía dichos productos a los nuevos mercados se hacía rico. En algún momento los terratenientes de Inglaterra, mientras controlaban a sus siervos desde su torre, pensaron que deberían aprovechar mejor las nuevas posibilidades de mayor enriquecimiento que les facilitaba la nueva red de comercio internacional. «¿Para qué queremos tantos siervos que planten cebollas y remolachas?», se preguntaron. «¿Qué valor tienen las remolachas en el mercado internacional? Ninguno.»

Decidieron entonces que, como la lana tenía un valor superior, quizá fuera preferible sustituir el sinnúmero de siervos por rebaños de ovejas, que además de ser más dóciles, eran más rentables. En tan sólo algunas décadas, el campo británico cambió completamente. La paz y la estabilidad de que habían gozado los siervos durante años, viviendo en el mismo lugar durante generaciones, bajo el mismo señor, siguiendo las mismas costumbres y haciendo el mismo trabajo que sus padres, se truncó de golpe.

En el momento en que, de manera expeditiva, los señores feudales echaron a los siervos a la calle y los sustituyeron por ovejas, comenzó el proceso de transformación de Gran Bretaña, que pasó de ser una sociedad *con* mercados a una sociedad *de* mercado. ¿Por qué? En primer lugar, porque la expulsión de los siervos convirtió tanto el trabajo como la tierra en mercancías. ¿Cómo? ¿Qué haríamos tú y yo si, de repente, nos encontráramos puestos de patitas en una calle embarrada de una provincia británica? Probablemente caminaríamos hasta el primer pueblo, llamaríamos a la primera puerta y diríamos: «Trabajaré de lo que ustedes quieran a cambio de un bocado de pan y un techo». He aquí la primera propuesta de trabajo «asalariado».

Esto es exactamente lo que sucedió. Los exsiervos vagaban por las calles en masa y ofrecían la única mercancía que tenían a su disposición: su fuerza de trabajo. Al contrario que sus padres y sus abuelos, quienes trabajaban pero sin vender nunca su trabajo —puesto que tenían acceso a la tierra, así como a las herramientas para trabajarla—, los exsiervos se vieron obligados a hacerse comerciantes del trabajo —de su propio trabajo—. Su tragedia fue que durante muchas décadas, hasta que la sociedad de mercado empezó a funcionar, esta nueva forma de mercado laboral se caracterizó por una oferta desmesurada

frente a una escasa demanda: antes de que se crearan las fábricas no había compradores capaces de absorber toda esta afluencia de exsiervos desempleados. El resultado fue hambruna, enfermedades e infelicidad.

Vayamos ahora al caso del «factor tierra». ¿De qué manera la expulsión de los siervos creó por vez primera un *mercado* de tierra productiva? Sencillo: con la substitución de los siervos por ovejas, los terratenientes se dieron cuenta de que su tierra no sólo tenía valor de uso, sino también valor de cambio, determinado todavía indirectamente, pero claramente, por el mercado internacional: cuanto más aumentaba el valor de cambio de la lana en el mercado globalizado, aumentaba también el valor de un acre de tierra que podía acoger cierto número de ovejas. Al mismo tiempo, cuanto más abundante era el heno plantado en un terreno, más ovejas podría mantener y, por tanto, más lana podría producir.

Así es como el valor de cambio de la lana pasó a estar íntimamente relacionado con el valor de cambio del terreno. De pronto un lord que tenía unos terrenos de los que no sacaba provecho, pudo alquilarlos a algunos exsiervos —de quienes cobraría el alquiler—. Los antiguos siervos, ahora «empresarios», se vieron obligados a vender la lana en el mercado para poder pagar el alquiler con los ingresos obtenidos.

Fíjate en la conversión de los siervos en «comerciantes» en el mismo momento en que la tierra de sus antepasados se convirtió también en mercancía: antes de la expulsión teníamos un régimen feudal. Los siervos pertenecían a la tierra, que a su vez pertenecía al señor. Los siervos trabajaban la tierra y el dueño de ésta tomaba su parte. No había rastro del mercado durante el proceso de producción. El producto de los siervos, la propia tierra, pero también su trabajo, tenían sólo valor intangible, que compartían los siervos y el señor feudal dependiendo de cómo era de caritativo o tirano con sus vasallos.

Después de la expulsión de los siervos todo cambió y la mayoría se vieron obligados a entrar en algún mercado. La mayor parte de los siervos entró en el mercado laboral, en el que vendían su trabajo. Algunos siervos empezaron a trabajar la tierra de los señores feudales, pero bajo un régimen totalmente diferente: como inquilinos cuyo alquiler se basaba en el precio de la lana. Mientras que sus padres y sus madres habían vivido angustiados por si el señor les dejaba o no una parte suficiente de la cosecha para no pasar hambre en invierno, ellos se preocupaban por algo diferente: «¿Conseguiremos vender la lana en el mercado y cobrar lo suficiente para poder pagar el alquiler al señor y comprar bastante maíz con que dar de comer a nuestros niños?». En otras

palabras, se preocupaban del valor de cambio de su trabajo —es decir, de su jornal— o del valor de cambio de la lana que producían como inquilinos de los terratenientes.

FÁBRICAS: LOS LABORATORIOS GRISES DE LA HISTORIA

Como vimos, Gran Bretaña pasó de ser una sociedad con mercados a una sociedad de mercado. La transición acabó en la segunda mitad del siglo XVIII, cuando aparecieron en escena unos edificios grises, inhumanos, con chimeneas altas que expulsaban sin parar humo negro: hablamos de las fábricas, donde funcionaban incansablemente las máquinas de vapor que inventó el escocés James Watt.

Me preguntarás: ¿por qué Gran Bretaña? ¿Por qué no hubo revoluciones industriales en esos mismos años en Francia o en China? Por dos razones principales: primero, porque en Gran Bretaña la tierra estaba en manos de unos pocos terratenientes, y segundo, porque esos terratenientes no tenían mucho poder militar, al contrario que otros señores feudales europeos o chinos que mandaban sobre grandes ejércitos privados. Como no tenían poder militar, inventaron maneras de aumentar su riqueza sin utilizar la violencia.

Cuando los navegantes descubrieron las rutas marítimas que hicieron posible el comercio internacional, los terratenientes británicos fueron de los primeros que aprovecharon la oportunidad para hacerse ricos con las mercancías que habían acumulado y que eran muy solicitadas a nivel internacional. De hecho, que la tierra estuviese en manos de unos pocos señores feudales significaba que tuvieron que ponerse de acuerdo muy pocos terratenientes para aprobar la expulsión en masa de los siervos, que fue fundamental para crear la primera sociedad de mercado.

Imagínate a Gran Bretaña como una gran olla en la que se cuecen a fuego lento cientos de miles de desempleados sin tierra, mientras no para de aumentar el dinero que pasa por los bancos de Londres procedente del comercio internacional con las colonias británicas (sobre todo del Caribe, donde los esclavos africanos trabajaban la tierra de los colonizadores británicos). Ahora añade a esa olla la máquina de vapor del señor Watt. Mézclalo todo, y ¿qué crees que tendremos? Las fábricas. En ellas los descendientes de los antiguos siervos encontraron trabajo, por primera vez en la historia, como obreros industriales, trabajadores que sudaban al lado de las nuevas máquinas de vapor.

¿De quién fue esta idea? ¿Quiénes pensaron en fundar las fábricas? Los comerciantes y los aristócratas observaron que algunas de las mercancías se vendían muy bien en el mercado internacional —los productos de lana, los textiles, los metales—. Así que pensaron que si las fabricaban más rápidamente y con menos gastos se harían más ricos. También veían a miles de antiguos siervos sin trabajo pidiendo por las calles un trozo de pan, un puesto de trabajo, en fin, algo. En algún momento oyeron que un tal Watt había inventado una máquina que podía mover mil telares a la vez. No hizo falta nada más. Que nacieran las primeras fábricas era simplemente cuestión de tiempo.

La Gran Contradicción

El triunfo de los valores de cambio sobre los valores experienciales transformó el mundo tanto para bien como para mal. Al mismo tiempo.

Por un lado, la comercialización de los bienes de la tierra y del trabajo acabó con el feudalismo, con los prejuicios irracionales, con la teocracia y el oscurantismo. Nació la idea de la libertad, la perspectiva de la abolición de la esclavitud, la posibilidad de que la tecnología produjera suficientes bienes para todos.

Por otro lado, aumentó como nunca antes la infelicidad y aparecieron otras formas de pobreza, nuevos tipos de esclavitud en potencia. Con la llegada de la sociedad de mercado, los antiguos siervos expulsados se convirtieron o en obreros industriales o en agricultores que pagaban alquiler a los terratenientes. En ambos casos eran productores «libres», porque nadie podía obligarles a trabajar a la fuerza (como pasaba durante el feudalismo). En ese sentido, ¡eran realmente libres! Libres de hacer lo que quisieran, siempre que hubiera «clientes» para su trabajo, y también completamente «liberados» de los medios de producción, no estaban atados a un lugar concreto (es decir, estaban prácticamente en la calle). Eran libres para ir donde quisieran, y a la vez muy pobres, al ser alejados de su anterior trabajo. Comerciantes de su cuerpo y de su mente, también eran víctimas del mercado laboral, que dependía de la oferta y demanda internacional de las mercancías.

Los que no estaban en paro trabajaban más de catorce horas diarias, en el ambiente durísimo de las fábricas de Manchester o de las minas de Gales. Los periódicos de aquella época informan de niños de diez años en Inglaterra y en Escocia que vivían encadenados noche y día a las máquinas de vapor para que trabajasen el máximo de horas posibles. Mujeres embarazadas trabajaban en las

minas de Cornualles y muchas veces se las obligaba a que dieran a luz sin ayuda, dentro de las galerías. Por esa misma época, en las colonias (en Jamaica, por ejemplo), pero también en el sur de EE. UU., la producción seguía basándose en los esclavos, secuestrados en África por traficantes europeos que los vendían por su valor de cambio.

Algo así no había ocurrido nunca antes en la historia humana. Puede que la humanidad se haya globalizado desde sus inicios (de hecho, como sabes, somos todos africanos). Pero la Revolución industrial creó la Gran Contradicción: la coexistencia de una inmensa riqueza con una enorme pobreza. De esa manera, las desigualdades que trajo la revolución agrícola (y que te he explicado en el capítulo anterior) aumentaron aún más cuando se sumaron a las nuevas desigualdades que provocaron la Revolución industrial y el triunfo del precio sobre el valor.

3
DEUDA, BENEFICIO, RIQUEZA

DEUDA

«El infierno está donde yo estoy...» Eso dijo Mefistófeles en la famosa obra de Christopher Marlowe *Doctor Fausto*. Como una nube negra que le rodea, Mefistófeles lleva consigo el infierno a todas partes. «Estoy dentro de él dondequiera que me encuentre», le explica a Fausto, quien al ver a Mefistófeles se pregunta si no ha llegado de repente a ese infausto lugar.

La historia de Fausto que vende su alma a Mefistófeles es una de las que aún no has leído. Es una historia sombría para mayores. No te la habíamos ocultado por ser demasiado *gore*, porque los cuentos de los Hermanos Grimm son mucho peores. No, la razón por la cual no es adecuada para los más jóvenes es porque, esencialmente, en ella se aborda un concepto que es a la vez injusto y difícil de comprender: la *deuda*.

En la historia de Marlowe pasa lo siguiente: Mefistófeles se acerca al doctor Fausto para ofrecerle casi todos los placeres que desee durante veinte años con la condición de que Fausto le prometa que, pasados esos veinte años, le entregará su alma. Fausto se lo piensa y decide que veinte años de felicidad son suficientes, y que no le importa lo que haga Mefistófeles después con su alma. Así que acepta. Mefistófeles le sonríe y le pide a Fausto que firme un contrato no con tinta, sino con sangre, para que tenga mayor valor simbólico.

Si lo miras fríamente, este documento es un contrato de préstamo que «establece» la deuda de Fausto con Mefistófeles: «Recibo de ti veinte años de felicidad y te prometo que, cuando el préstamo caduque, recibirás mi alma».

Las deudas existen desde siempre. Cuando en un momento difícil un vecino iba a ayudar a otro, el segundo le daba las gracias y le decía: «Estoy en deuda contigo». Ambos sabían, sin que hiciera falta un contrato, que si en el futuro el que había prestado su ayuda necesitaba algo, el otro le devolvería la buena

acción «saldando» su deuda moral. Pero este tipo de solidaridad se diferencia de la deuda en dos cosas, por lo menos en el sentido en que la percibimos hoy: primero, el contrato y, segundo, el interés.

El contrato convierte un acuerdo informal (por ejemplo, «tú me ayudas hoy y yo te ayudaré mañana») en una obligación formal con condiciones concretas que toman la forma de valores de cambio expresados en dinero. El desembolso de intereses significa que la persona que da algo hoy recibirá en el futuro otra cosa de mayor valor. En otras palabras, mientras en el ámbito de la solidaridad el incentivo de la ayuda es la conciencia de estar haciendo una buena acción, en el caso del contrato de préstamo, el incentivo es la *plusvalía*, es decir que se obtenga en el futuro algo con mayor valor de cambio del que se ha dado hoy. O, para decirlo de otra manera, cuando eres solidario con los demás y les ofreces algo de valor, tu recompensa sólo tiene valor simbólico. Pero si el préstamo se produce dentro de una sociedad de mercado, es decir, en la esfera de los valores de cambio, tu recompensa también tiene valor de cambio: el interés.

La historia de Fausto y de su deuda con Mefistófeles es importante porque refleja la ansiedad de las personas en la época en que las «sociedades con mercados» en que vivían se convertían en «sociedades de mercado». No es casualidad que Marlowe escribiera su obra en el siglo XVI, cuando los valores de cambio empezaban poco a poco a imponerse sobre los valores experienciales. Por eso te decía que la historia de Fausto y Mefistófeles no es un cuento infantil, porque explica hechos dolorosos para la humanidad.

A lo mejor habrás oído decir que el islam prohíbe el cobro de interés. Los musulmanes consideran inadmisible que uno gane dinero prestando a otro, es decir, que gane con la deuda del otro. Eso también era así en el cristianismo, cuando Marlowe escribió su obra teatral. Los cristianos, como hoy los musulmanes, también consideraban un gran pecado el préstamo con interés. De hecho, existían textos religiosos enteros que describían «el parto del dinero» (en griego, τοκετός, que significa ’parto’, de donde deriva τόκος, ‘interés’) como algo que se forma en el vientre de la serpiente que arrastró a Adán y Eva al pecado. Eso explica que no sea una casualidad que en aquella época, en el siglo XVI, los bancos recién fundados pertenecieran a judíos, puesto que la religión judía era la única que no prohibía el préstamo con interés.

Evidentemente, el paso de las sociedades con mercados a sociedades de mercado hizo que se replanteasen esos mandatos religiosos y la prohibición legal del interés. Que el interés estuviera mal visto era incompatible con la

comercialización de la tierra y del trabajo, de las que hemos hablado en el capítulo anterior. Eso tenía que cambiar. Y cambió.

En este cambio tuvo un papel importante el movimiento protestante, que se separó de la Iglesia católica y adoptó la mentalidad de los comerciantes, aceptando el préstamo con interés, el interés y el tipo de interés. Protestantes y católicos estuvieron en guerra por lo menos durante cien años, cosa que marcó para siempre a Europa y que demuestra que los cambios sociales no suelen suceder sin derramamiento de sangre.

Para volver un poco al *Doctor Fausto*, déjame decirte que hoy la versión de la obra que más se lee y se representa en los teatros no es la escrita por Marlowe, sino una más moderna escrita por el alemán Goethe en el siglo XIX. Es interesante fijarse en la diferencia fundamental entre estas dos versiones. En la versión de Marlowe, después de los veinte años, Fausto suplica a Mefistófeles que le libere de su contrato y que no le lleve consigo al Infierno, pero éste no le hace caso. En cambio, en la versión de Goethe al final Fausto se salva del Infierno.

Deja que te diga qué diferencia veo en los dos finales: en la época en que escribía Marlowe, tener una deuda con intereses era un gran pecado, como ya te he dicho. El público del teatro quería que Fausto fuera castigado porque no había dudado en prometer a Mefistófeles la forma suprema de interés (la entrega de su alma) para disfrutar de veinte años de felicidad. Sin embargo, en la época de Goethe las cosas habían cambiado. Los valores de cambio habían triunfado sobre los valores intangibles. El interés del dinero prestado se había convertido en un valor moral y políticamente aceptable, el valor de cambio.

Por lo tanto, el público de Goethe era más comprensivo con Fausto. Fausto era lo contrario a Ebenezer Scrooge. Como bien sabes, en la historia navideña de Charles Dickens, Scrooge había ahorrado y acumulado riquezas durante toda su vida, cobrando montones de intereses y gastando lo mínimo. Pero al final, tras haber soñado con los fantasmas de la Navidad, empezó a gastar sin mesura. Y entonces, por primera vez, supo lo que era disfrutar de la vida.

Si te fijas, Fausto hizo justo lo contrario. Cogió un préstamo al principio para disfrutar de las alegrías de la vida y aceptó sufrir al final, pagando por ello un «interés» muy alto. De los dos, Scrooge y Fausto, ¿quién crees que encajaba mejor en la nueva sociedad de mercado que se había creado cuando escribía Goethe? Fausto, claro. ¿Por qué? Porque si todos fuésemos como Scrooge, es

decir, avaros que acumulan riqueza sin gastar nada, los mercados se derrumbarían, ya que nadie compraría nada, las tiendas y las fábricas cerrarían, y la sociedad de mercado se hundiría en una crisis profunda.

La deuda es para las sociedades lo que es el Infierno para el cristianismo: algo tan necesario como desagradable.

BENEFICIO

«La culpa de todo la tiene el dinero.» Habrás escuchado esta frase muy a menudo. Aunque es muy cínica y tristemente pesimista para la humanidad, por desgracia quizá contenga gran parte de verdad. Pero déjame que te diga de entrada que, aunque hoy la culpa de todo la tenga el dinero, las cosas no siempre fueron así.

Puede que todo sea culpa del poder, de la gloria, incluso de la fama póstuma (piensa en las pirámides de Egipto). Puede que el dinero siempre haya sido importante para conseguir lo que se quiere. Pero no es cierto que el dinero siempre haya sido lo único importante. El dinero, el beneficio, era uno de los *medios* para conseguir un objetivo. Pero no era un fin en sí mismo de la manera que lo es hoy.

A un señor feudal nunca se le hubiera ocurrido vender su castillo, por mucho dinero que le ofrecieran. Se consideraría a sí mismo como un ser inmoral y juzgaría la venta del castillo familiar como el pecado más grande. ¡Qué degradante! Y si se hubiera visto obligado a hacerlo por necesidad —algo raro —, se habría sentido humillado, un ser despreciable o un fracasado, aunque le hubiesen pagado toneladas de dinero. Hoy en cambio no hay castillo, pintura o yate que deje de venderse si tiene un buen precio. ¿Cómo ocurrió este cambio? ¿Cómo pasó el dinero de ser un medio a ser un fin en sí mismo? La respuesta — no te va a sorprender— tiene que ver con el triunfo de los valores de cambio sobre los valores experienciales. Tiene que ver con la transición de las sociedades *con* mercados a las sociedades *de* mercado, de las que hemos hablado en el capítulo anterior.

Para que entiendas el nuevo papel del dinero, primero tengo que hablarte de cómo la aparición de las sociedades de mercado cambió el papel de la deuda; de cómo la deuda se convirtió en «la materia prima» del beneficio, y de cómo este proceso convirtió el beneficio, la rentabilidad, el dinero, en un fin en sí mismo.

Hace aproximadamente tres siglos, la tierra y el trabajo se convirtieron en mercancías y eso hizo que aparecieran las sociedades de mercado, ¿recuerdas? Pasó cuando la deuda y el beneficio se hicieron «colegas». Veamos cómo.

Durante el feudalismo el proceso de producción de superávit —que es imprescindible para la «civilización», como hemos visto en el capítulo 1— tenía tres etapas: *producción*, *distribución* y *deuda*. Es decir, al principio los siervos trabajaban la tierra y producían alimentos (producción); luego el dueño de esas tierras, el señor feudal, mandaba al capataz a recoger (con violencia si hacía falta) la parte que le correspondía (distribución del superávit entre el señor feudal y los siervos); y finalmente, el señor feudal vendía los alimentos que no necesitaba, recibía dinero a cambio, y prestaba una parte de lo que recibía para tener un dominio sobre quien recibía el préstamo, el prestatario, o para pagar servicios a terceros (deuda).

Pero cuando la tierra y el trabajo se comercializaron, se produjo el gran cambio: la distribución del superávit no se hacía después de la producción, se realizaba antes incluso de que empezara a producirse. Te recuerdo que en Gran Bretaña los siervos habían sido expulsados de la tierra y su lugar lo habían ocupado... las ovejas. Ahora el terrateniente le alquilaba la tierra a los antiguos siervos, que se ocupaban de la producción de lana y de los cultivos, actividades de las cuales debían sacar un beneficio para pagar tanto el alquiler al terrateniente como los sueldos a los pocos trabajadores que tenían. En otras palabras, algunos antiguos siervos organizaban la producción como pequeños empresarios que le alquilaban la tierra al terrateniente o contrataban el trabajo de siervos sin tierra para que se encargaran del trabajo manual.

Sin embargo, para poner en marcha este proceso, antes de poder ganar dinero (y obtener la lana), estos pequeños empresarios debían encontrarlo donde fuera para alquilar la tierra y pagar a los trabajadores asalariados. Es decir, la distribución del superávit se decidía antes incluso de que éste se produjera, ya que los ingresos de los terratenientes, el alquiler y los sueldos de los trabajadores se repartían antes de que empezara la producción.

Y ¿dónde encontraban el dinero los pequeños empresarios para pagar por adelantado sueldos y alquileres? Pedían préstamos, por supuesto. Por ejemplo, los terratenientes se los concedían a fin de que se les devolviera el dinero con intereses, y varios tipos de usureros prestaban dinero para pagar por adelantado los sueldos. ¿Sabes qué significa eso? Dos cosas.

Primero, significa que la deuda se convirtió en la parte más importante del proceso productivo. Las etapas de producción del superávit cambiaron por completo. Donde antes teníamos *producción-distribución-deuda,* ahora aparecía: *deuda-distribución-producción*.

Segundo, significa que el beneficio se convirtió en el objeto de culto de la nueva clase empresarial. El beneficio era para el pequeño empresario una cuestión de supervivencia: una mala cosecha o un producto cuyo precio cayera en picado podía significar que no podría pagar los préstamos que tenía ni los intereses de éstos. Si eso sucedía, se convertiría en esclavo de la deuda. Lo mismo que Fausto...

RIQUEZA

Espero haberte convencido de que la aparición del beneficio (como punto de referencia central de las sociedades) va ligada tanto al triunfo de los valores de cambio sobre los valores experienciales como al Gran Cambio que situó la deuda al principio de la cadena económica y la producción al final.

La misma historia, desde un punto de vista un poco diferente, se puede expresar de la siguiente manera: las sociedades de mercado modernas nacieron gracias a la comercialización del trabajo y de la tierra. Esta comercialización creó la clase obrera (empezando por la expulsión de los siervos de la tierra de sus antepasados) y, a la vez, la primera clase empresarial en las regiones rurales de Gran Bretaña. Para poner en marcha sus negocios, antes tenían que pagar el alquiler y los sueldos a los trabajadores, así que creaban... deuda, pidiendo préstamos a usureros y terratenientes. Y la *deuda* creó el *beneficio* como fin en sí mismo; como algo necesario para que sobrevivieran los empresarios, los trabajadores y la sociedad de mercado en general.

«Pero ¿no fue siempre así?», te preguntarás. No, no fue siempre así para nada. Durante el feudalismo, existían tanto el terrateniente como el siervo. Los siervos producían por cuenta propia y recibían una parte de lo que sobrara, del superávit, después de que el terrateniente se hubiese quedado con «su» parte. No había sueldos. No había beneficio. La riqueza se acumulaba en el castillo del señor feudal y algunas deudas incluso se firmaban más tarde (es decir, cuando la producción había terminado y la cosecha se había distribuido). En estas sociedades con mercados, el beneficio no era un fin en sí mismo y la deuda no era importante. A los poderosos les interesaba más ser ricos mediante el robo a otros señores feudales o pueblos, conspirando para ganarse los favores del rey o

a través de guerras o duelos. Así aseguraban su riqueza, su poder y la gloria con la que soñaban. Ni se les ocurría pensar en el beneficio. Por eso decía que las sociedades de mercado convirtieron en inseparables la deuda, el beneficio y la riqueza.

Todos sabemos que el beneficio va asociado a la riqueza. El beneficio es como el agua que corre por el grifo para llenar la bañera. La cantidad de agua que se acumula en la bañera sería la riqueza. Cuanta más agua corre por el grifo (beneficio), más sube el nivel del agua en la bañera (riqueza). Esto lo sabemos todos. Lo que algunos no saben es que la riqueza de las sociedades de mercado «se alimenta» de la deuda. «¿Cómo es posible?», me preguntarás. «¿La deuda no hará que acabemos como el doctor Fausto?». Te respondo: es muy probable que así sea. Sin embargo, la inmensa riqueza que se creó en los últimos tres siglos se debe a la deuda. Como te decía antes, la deuda es para las sociedades del mercado lo que es el Infierno para el cristianismo: algo desagradable, pero necesario.

¿Cómo pudo la deuda crear tanta riqueza y al mismo tiempo tanta infelicidad? Los señores feudales no necesitaban mejorar su tecnología para producir más y crear más riqueza. Su posición dominante estaba asegurada políticamente, legalmente, económicamente o por protocolo, puesto que la parte de trabajo duro estaba asegurada por los siervos. Al contrario que ellos, los empresarios no tenían ninguna garantía de supervivencia, ni política, ni legal, ni de protocolo. La única manera de sobrevivir era... ganando dinero (consiguiendo beneficios).

Para ganarlo, tenían que seguir siendo los directores de orquesta de la producción. Eso significaba deuda. Tenían que pedir préstamos para seguir siendo... empresarios. Pero si querían pagar sus préstamos, y encima con interés, tenían que vender más barato, para no perder clientes ante la competencia. Por muy mal que pagaran a los trabajadores asalariados, la única manera de asegurar su supervivencia era aumentar la producción de su trabajo. Y la única manera de conseguirlo era con la ayuda de la tecnología. Principalmente por eso fue por lo que empezaron a utilizarse inventos como la máquina de vapor de James Watt, que convirtió los laboratorios en fábricas. No obstante, la tecnología es cara. Y, para comprarla, para «invertir» en ella, había que pedir más préstamos.

¿Lo ves? La deuda se convirtió en el «combustible», en «la máquina de vapor» de la Revolución industrial. Y ésta creó mucha riqueza, pero también mucha infelicidad, como vimos en el capítulo anterior.

4
CONFIANZA,
CRISIS, ESTADO

LA LÍNEA DEL TIEMPO

Comerciantes ha habido siempre. Empresarios, no. ¿Qué quiero decir? Una cosa es el propietario de una flota de barcos que compraba lana al terrateniente inglés y, poniendo en riesgo su vida, la transportaba hasta la India para intercambiarla por seda (que traía de vuelta a Inglaterra para venderla, obteniendo un beneficio enorme); y otra cosa es el empresario que emplea la tierra comercializada y la «combina» con trabajo comercializado (asalariado) con el objetivo de producir y vender mercancías. Este modelo de empresario nació al mismo tiempo que la sociedad de mercado. ¿Y sabes qué es lo más interesante? Que dicho empresario actúa como un mago de la «línea del tiempo».

Imagínate al empresario de pie ante una membrana muy fina, como una cortina que se alza justo encima de la «línea del tiempo»; dicha membrana está colgada verticalmente y separa el presente, donde se encuentra él, del futuro, que puede ver vagamente delante de él.

Rápidamente, el empresario mete la mano a través de la membrana. Él sigue en el presente, pero su mano ha entrado en el futuro. A tientas, coge el valor de cambio y lo trae de forma violenta del futuro a nuestro lado de la «línea del tiempo», el presente.

De este modo, el empresario puede invertir el valor de cambio traído del futuro en procesos productivos que generarán este valor con posterioridad, para que se liquide la deuda del futuro, para que se restablezca el equilibrio y para que se genere, finalmente, una riqueza que de otra manera sería difícil que se creara.

Ésta es la importancia de la deuda en las sociedades de mercado. Moviliza los futuros valores para que... se produzcan. Se trata de verdadera magia. Desgraciadamente, como en todo cuento de magos, no tarda en aparecer la temible magia negra. El papel de los magos malvados en mi «cuento» está reservado a los banqueros. Sin ellos, la historia no estaría completa. Porque en

realidad, no es el empresario el que decide que su mano traspase la membrana para coger el valor futuro. La mano del empresario tiene voluntad propia, sus propios intereses. Esa mano es un ser aparte: es... el banquero.

Para poner en marcha el proceso productivo, el empresario necesita la intervención de esa mano derecha autónoma, la del banquero, que se ha desarrollado a partir del usurero de la época feudal hasta convertirse en factor todopoderoso de las sociedades de mercado.

LA «MANO» DEL BANQUERO

A diferencia del empresario, el banquero no organiza la producción. Entonces, ¿qué hace exactamente? ¿Por qué acumula en sus manos tanta riqueza? Nos equivocamos si pensamos que el banquero es el intermediario entre los que tienen excedentes de dinero y los que desean tomar este dinero en préstamo; que el banquero es el mediador entre prestamistas y depositantes, que paga a los depositantes un interés que es menos de lo que cobra a los prestatarios y gana en función de esta diferencia.

Antes era así. Hace siglos. En la actualidad sólo en poquísimas ocasiones el banquero tiene el mismo papel. Desde que las sociedades de mercado alcanzaron el pleno desarrollo, la función básica del banquero ya no es la de mediar entre prestamistas y depositantes. En las sociedades de mercado desarrolladas, el banquero no obtiene valor existente (dinero) de unos para después dárselo a otros. Lo obtiene del futuro para que se pueda disponer de él en el presente. ¿Por qué? Porque el valor de cambio que existe no es suficiente para que se active la sociedad de mercado, que requiere inversiones mucho más grandes que los ahorros existentes.

Por esta razón, el banquero, en lugar de ser la mano del empresario que se aprovecha en el presente del valor existente de los ahorros, funciona como la mano figurada del empresario que traspasa la línea del tiempo y coge valor del futuro, valor que no está creado aún, trasladándolo al presente y prestándoselo al empresario para que ponga en marcha la producción, para que se genere beneficio, para que se pague el préstamo al banquero y para que se devuelva el valor que «se robó» del futuro... al futuro.

Por eso llamo al banquero «intermediario diacrónico». Imagínatelo como alguien que ha robado una de las máquinas del tiempo de H. G. Wells, y la usa para viajar en el tiempo y obtener dinero ayudando a los empresarios del futuro a prestar dinero a los empresarios del presente (que pueden ser incluso las mismas

personas), quedándose la diferencia del interés que desembolsa al empresario del futuro y que cobra al empresario de hoy. Se trata de una transacción delicada, ya que de ella depende el «equilibrio diacrónico», es decir el equilibrio entre el presente y el futuro.

El principal problema y la razón por la cual he comparado a los banqueros con la magia negra de los cuentos es la siguiente paradoja: cuanto más equilibrio diacrónico, más motivación tiene la mano del banquero para robar valor del futuro que aumente sus propios porcentajes, puesto que los beneficios del banquero (la diferencia entre los dos intereses que retiene) son proporcionales al tamaño del valor futuro que se traslada al presente. Pero de este modo, obteniendo cada vez más valores del futuro, el banquero acaba desestabilizando el «equilibrio diacrónico». Y eso acaba provocando el... crac.

CRAC

Cuando «la mano» del banquero se pasa de la raya, y grava al presente con obligaciones hacia el futuro que, por mucho que lo intente, no podrá cumplir, es cuando llega el crac. La bancarrota. La quiebra. La *hibris*[2] de la mano del banquero se paga con una *némesis* muy dolorosa.

Pero para ser menos alegórico y más claro, quiero explicarte exactamente cómo los banqueros trasladan valor de cambio desde el futuro al presente y cuál es el mecanismo que utilizan. Solamente así entenderás que el crac es inevitable.

Supongamos que Miguel hace bicicletas y le pide al banquero 500.000 euros para comprar una máquina que le ayudará a fabricar los cuadros de las bicicletas de fibra de carbono, más ligeros y más resistentes. Pregunta: ¿de dónde sacará el banquero esa cantidad para prestársela a Miguel, con intereses, claro?

No te apresures a contestar: «El banquero prestará a Miguel su dinero o dinero que otros han depositado en su banco». Error. La respuesta correcta es: «De ninguna parte» o «De la nada». Simplemente, el banquero abonará en la cuenta de Miguel la cantidad de 500.000 euros. ¿Qué significa eso? Significa que cuando Miguel mire el saldo disponible de su cuenta, verá con alegría en la pantalla del cajero automático: «Saldo disponible: 500.000 euros». Enseguida, Miguel pagará al fabricante de la máquina transfiriendo 500.000 euros de su cuenta bancaria a la de aquél, y así se habrá creado «de la nada», «de ninguna parte», un importe de 500.000 euros.

Como dijo un conocido economista, el proceso por el cual los bancos crean dinero de la nada es tan fácil que la mente no lo puede entender. Sin embargo, nada nace de la nada. Cuando te digo que el banquero crea de manera mágica 500.000 euros, que los saca de «ninguna parte», lo que quiero decir es lo que decíamos antes: *los 500.000 euros vienen del futuro*. Son el resultado del proceso que consiste en que la mano del banquero traspasa la cortina, atraviesa la «línea del tiempo», saca el valor que aún no se ha producido, lo trae al presente, se lo da a Miguel (al empresario) y todos esperamos que las nuevas bicicletas de Miguel, con cuadro de fibra de carbono, tengan tanto valor de cambio que se puedan devolver al futuro los 500.000 euros que nos ha dado, más el interés que le debemos.

Por la gracia del banquero, Miguel recibe 500.000 euros de la nada o, más concretamente, del futuro. El banquero gana en esta operación un importante porcentaje de intereses: cuanto más dinero haya traído del futuro a los Migueles, mayor será su beneficio. Puesto que no tiene ninguna limitación seria, y puede «crear», es decir traer del futuro, cuanto dinero quiera, los períodos de estabilidad y de desarrollo hacen confiar al banquero en que realmente no hay límites. Por lo tanto, «crea» cada vez más dinero. En realidad, saca cada vez más valor de cambio del futuro y lo trae al presente.

Pero en algún momento los Migueles del presente no pueden producir todo ese valor que exige el futuro. Piensa que no sólo piden préstamos los Migueles, es decir, los que producen cosas útiles, sino también otros que utilizan el dinero prestado para jugar (especular), comprando casas o edificios con la esperanza de que su precio aumentará, podrán venderlos más caros y cobrarán más, aunque no hayan contribuido en nada a la economía.

En la práctica, llega un momento en el que los Migueles y los especuladores no pueden liquidar los préstamos del banquero, que no puede devolver el dinero al futuro. Cierran negocios y tiendas. Las personas pierden su trabajo. Los precios de los inmuebles caen y, de este modo, los especuladores están en bancarrota. Otras tiendas y negocios que han sobrevivido a la primera ola de la crisis ven cómo bajan sus ventas y, al final, cierran. Despiden a más empleados. En poco tiempo los mismos bancos se quedan con montones de préstamos que han dado a los Migueles y a los especuladores, préstamos que explotan como burbujas. Los depositantes sospechan que los bancos tienen problemas y piden que se les devuelva su dinero. Los bancos no tienen dinero suficiente, ya que lo han utilizado para sus propios objetivos, y se ven obligados a cerrar. Cuando la gente oye que los bancos han cerrado, les entra el pánico y el crac se generaliza.

¿Ves qué ha pasado? Cuando el equilibrio entre presente y futuro se mantiene, todo va bien. Los Migueles producen bicicletas bonitas, los fabricantes de las máquinas que compran los Migueles contratan a más empleados, los empleados compran bicicletas y más bienes, los especuladores ganan sin producir nada. Pero dentro del vientre de esta economía en desarrollo se esconde la semilla del mal, el embrión del monstruo, la excusa que encontrará la magia negra, es decir, el sistema bancario, para crear caos, terror e infelicidad: el equilibrio crea el desequilibrio; la estabilidad, la inestabilidad, y el desarrollo, el crac. Y detrás de esta creación contradictoria del mal se esconde la mano del banquero.

¿Recuerdas que te decía que la deuda es necesaria para las sociedades de mercado? ¿Que sin deuda no hay beneficio? ¿Y que sin beneficio no hay superávit? Ahora añado lo siguiente: el mismo proceso que crea el beneficio y la riqueza, crea también el crac, las crisis. Cuanto más estable es el proceso de desarrollo, más motivos tienen los banqueros para utilizar sus poderes mágicos. No obstante, sin que se den cuenta, su magia traspasa el límite, se convierte en magia negra, e inmediatamente llega el crac. Y el crac no es nada más que la desestabilización repentina del equilibrio diacrónico, por lo que el presente tiene que confesar al futuro que no puede devolverle lo que le debe.

ESTADO

En el momento del crac, si la sociedad de mercado es abandonada a su suerte, empieza una caída generalizada y retroalimentada. Los empresarios son incapaces de actuar, puesto que están en quiebra o al borde de la bancarrota. Los bancos están igual. Los mercados quedan paralizados. El resto de personas se aprieta el cinturón, recortando sus gastos todo lo que pueden. Pero eso hace que disminuya aún más la demanda de mercancías, el consumo, que se reduzcan más los mercados, etcétera. En suma, el crac desencadena la crisis.

¿Quién puede parar la caída? Una vez que las personas se han visto atrapadas en esta espiral catastrófica, solamente el Estado puede actuar. Y eso viene ocurriendo desde el siglo XIX. Fue entonces cuando se dieron las primeras crisis económicas de las sociedades de mercado y la presión de los ciudadanos furiosos obligó a los Estados a intervenir. ¿Cómo?

Las primeras intervenciones políticas afectan al sistema bancario, la raíz del mal. En el momento en que estalla el pánico y los bancos se derrumban uno tras otro, la única forma de detener la catástrofe es que intervenga el Estado y que, de

alguna manera, ponga fin a la reacción en cadena; es decir, que permita que los bancos que iban a cerrar se mantengan abiertos. ¿Cómo? Prestándoles dinero. Pero ¿cómo encontrará el Estado tanto dinero en tan poco tiempo?

Para que eso sea posible, el Estado se ve obligado a crear un banco propio, al que denominamos «Banco Central», que en los momentos difíciles presta dinero a los banqueros. ¿De dónde les presta dinero? De la nada. Simplemente, en un momento malo, como sucedió con el banco comercial que «creó» 500.000 euros para prestarlos al fabricante de bicicletas llamado Miguel (¿te acuerdas del ejemplo anterior?), el Banco Central «crea» millones, o billones, si hacen falta, para dárselos al banco comercial. Pero para poder hacer algo así, el Banco Central debe tener el monopolio del dinero impreso. Es así como el Estado consiguió tener el derecho exclusivo de imprimir billetes y de gestionar la moneda.

El monopolio estatal del dinero impreso y el papel del Banco Central como «prestamista del último momento» son necesarios para que se limiten los cracs, para que se ponga freno al pánico, para que se estabilice de alguna manera la economía de mercado. Pero no es en absoluto suficiente. Por eso, los Estados poco a poco se han visto obligados a tomar más medidas, como, por ejemplo, garantizar los depósitos de los ciudadanos (hasta cierto punto) para que no se destruyan todos a la vez cuando un banco entre en quiebra (algo inevitable). Sin estas garantías, nada más escuchar que «algo no va bien en la economía», los depositantes acudirían a los bancos para sacar su dinero, los bancos no tendrían suficiente liquidez para dárselo a todos, esto confirmaría el temor de los depositantes a la llegada del crac y, así, ¡llegaría el crac! Ésta es la razón por la cual se impuso a los Estados la obligación de garantizar los depósitos: para no tener un crac cada dos por tres.

Muchas veces se oye decir «el problema es el Estado». Y también: «Si el Estado dejara a los ciudadanos tranquilos, sin intervenir, las cosas estarían mucho mejor». Tonterías. La única razón por la que el Estado se vio obligado a garantizar los depósitos y a hacerse cargo del monopolio del dinero fue porque en períodos en los que no intervenía, y en los que a los ciudadanos «se les dejaba tranquilos», había un crac tras otro. En momentos de crac, cuando todo se derrumbaba, los ciudadanos exigían al Estado que «hiciera algo». Y después de la crisis reclamaban al Estado que pusiera normas a los banqueros para que no volviera a pasar lo mismo.

ESTADO Y BANQUEROS: UNA RELACIÓN TÓXICA

Pero aquí tenemos una contradicción. El Estado debería garantizar que los bancos no cierren si llega el crac. Pero para conseguirlo el Estado debería imponer límites a «la mano» del banquero para que no saque del futuro más valor del que puede producir el presente. Pero estos dos objetivos son incompatibles.

En el momento en que el banquero sabe que el Estado acudirá a salvarlo en un momento difícil, no tiene ningún motivo para temer, para restringir los préstamos que da, siempre con alguna contraprestación económica. Cuantas más reglas imponen los Estados a los banqueros para delimitar la tendencia de éstos a conceder préstamos durante las épocas de bonanza económica que llevan al crac, mayor es el aliciente de los banqueros para encontrar una manera de infringir estas reglas, en contra del interés general. Y puesto que los banqueros tienen más poder económico que los cargos políticos de las instituciones públicas (que se supone que controlan y hacen obedecer a los banqueros) en comparación con los ciudadanos de a pie, los banqueros tienden a aprovecharse de su posición dominante.

En realidad, el Estado sí debería salvar a los bancos porque, ciertamente, es importante que no cierren —para que no se pierdan los depósitos de los ciudadanos y para que no se derrumbe el sistema de pago que constituye el «sistema circulatorio» de la economía—, pero no a los banqueros. Debería mandar a los banqueros a casa, sanear los bancos y, luego, si el Estado no quiere quedárselos, venderlos a nuevos propietarios. Pero estos nuevos propietarios deberían saber que, si llevan los bancos que acaban de adquirir a la bancarrota (por prestar de manera imprudente, por ejemplo), los perderán.

Desgraciadamente, la mayoría de las veces los políticos que gobiernan el Estado salvan a los banqueros, usando el dinero de los ciudadanos más pobres. A cambio, los banqueros financian la campaña electoral de los políticos que tan bien los han tratado. El resultado es una relación demasiado «estrecha» entre políticos y banqueros. Una relación perjudicial para el resto de la sociedad.

Como ves, la idea de que el Estado es amigo de los banqueros y acabará salvándolos hace que los banqueros sean insolentes y negligentes. Puede que después de un crac se vuelvan un poco más cuidadosos, pero en cuanto se tranquilizan algo las cosas, después de que el Estado los salve y regrese la estabilidad, vuelven otra vez a crear dinero sacando valores del futuro y

trasladándolos a un presente que no puede producirlos. ¿Qué decíamos antes? La estabilidad nos lleva a la inestabilidad y el equilibrio diacrónico es alterado por las decisiones desequilibradas que hacen los banqueros.

DEUDA PÚBLICA: EL FANTASMA DEL DRAMA

En la sociedad en la que vivimos pasa algo muy sorprendente: en los períodos de bienestar los empresarios y los banqueros están en contra del Estado. Le acusan de ser un «obstáculo para el desarrollo». Un «parásito» que chupa la sangre de la «economía privada», es decir, de ellos mismos, a través de los impuestos. Se oponen enérgicamente a cualquier medida política esencial para la economía social. ¿Por qué? Por dos razones.

Primero, porque temen que el Estado imponga limitaciones a la deuda privada que puedan generar los bancos (recuerda que sin deuda privada no hay beneficio privado). Segundo, porque no quieren que el Estado tenga gastos sociales (para los hospitales públicos, las escuelas, las artes y la cultura, la lucha contra la pobreza, etcétera), ya que éstos requieren impuestos que temen que pagarán ellos, por la sencilla razón de que cuánto más ricos sean más impuestos pagarán.

El crac bancario y la crisis que normalmente trae aparejada cambian radicalmente este panorama: cuando empieza la reacción en cadena que lleva a los banqueros al borde de la quiebra, banqueros y empresarios exigen ayuda del Estado. Reclaman que les salve con dinero público y no les importa de dónde lo obtenga. Es lógico por su parte: quieren que la sociedad les proteja en los momentos difíciles, pero, cuando las cosas les van bien, le dan la espalda a la sociedad. Los más listos incluso expresan su posición con visiones filosóficas del tipo «el concepto de sociedad no está bien definido», mientras que los aún más «progresistas» sostienen que «no hay algo que se pueda llamar sociedad».

Pero dejando de lado la oratoria de los poderosos, existe también la realidad. Ésta nos dice que el Estado es necesario para que los ciudadanos poderosos puedan acumular cada vez más superávit. Te he explicado ya que si el Estado no creara dinero para poder compensar los sobresaltos del sistema bancario, la sociedad de mercado se hundiría. No es ésta la única razón por la cual el Estado es necesario para la rentabilidad y para la supervivencia de los poderosos. Hay muchas más razones.

Una de ellas es que sin la violencia estatal los poderosos no podrían hacerse ricos. Retomemos la historia de cómo surgió en Gran Bretaña la primera economía de mercado. ¿Recuerdas que te decía que todo empezó cuando echaron a los siervos de la tierra de sus antepasados? ¿Cómo crees que los terratenientes consiguieron echarlos? Mediante el uso de la violencia estatal. El Estado ayudó a los terratenientes a echar a los agricultores indignados, enviando unidades militares. Y ¿cómo crees que consiguió mantener la «paz social» cuando una minoría vivía en la abundancia y tenía todas las comodidades, mientras la inmensa mayoría se moría de hambre en los barrios de chabolas de Manchester, Birmingham y del propio Londres? Bajo la amenaza de las armas de la policía y del ejército. Para decirlo de una forma más sencilla, sin violencia estatal no podrían existir ni beneficio privado ni economía de mercado.

Pero el Estado no sólo ha regalado la violencia estatal a los ciudadanos poderosos. También ha construido vías para que circulen los productos del campo y de las fábricas, y edificios horrorosos en los que colocar a los desempleados enfermos y oprimidos, para que no vaguen por las calles suscitando en la «buena» sociedad una sensación de inseguridad y rechazo. También ha construido hospitales o implantado campañas contra las epidemias que han contribuido al milagro de la Revolución industrial. Ha fundado escuelas para enseñar a leer y escribir a los futuros obreros para que puedan ofrecer más valor de cambio a sus empleadores privados.

Todos estos «regalos» estatales han estabilizado la sociedad de mercado y han permitido a los ciudadanos particulares, sobre todo a los más poderosos, hacerse ricos. La riqueza es producida de manera colectiva (por los trabajadores, por los funcionarios del Estado), pero se acumula en manos de los ciudadanos más poderosos; y éstos *(a)* afirman que la riqueza se debe exclusivamente a ellos, *(b)* traman contra el Estado «avaricioso» que les quita «su» riqueza a través de los impuestos.

Teniendo en cuenta que los poderosos tienen mucha influencia y pueden presionar al gobierno (por no decir que lo controlan), los impuestos tienden a ser siempre bajos en relación con los gastos del Estado. Los ricos exigen del Estado que les ofrezca todos los servicios que acabo de señalar, pero no quieren pagar los impuestos que les corresponden. En cuanto a los trabajadores, sus sueldos apenas son suficientes para su propia subsistencia y la de sus hijos. Por lo tanto, ¿qué impuestos pueden pagar? Ahora entiendes por qué el Estado ha tenido sistemáticamente más gastos que ingresos. El resultado ha sido la deuda pública.

La diferencia entre los gastos públicos y lo que ingresa el Estado con los impuestos se llama déficit público. Si cada año el Estado tiene un euro de déficit, en diez años el Estado acumula 10 euros de déficit público, más los intereses que tiene que pagar. Y ¿quién le presta dinero al Estado? Los particulares, pero sobre todo... los banqueros. Así es como llegamos a situaciones tan sorprendentes como las que describo a continuación:

- Los poderosos no quieren pagar impuestos para ayudar económicamente al Estado, que hace lo necesario para que ellos no pierdan su poder.
- El Estado se ve obligado a tener déficit y a incrementar sistemáticamente su deuda.
- Los poderosos, sobre todo los banqueros, encuentran la oportunidad de fortalecerse más, prestando al Estado (con intereses) el dinero que se oponen a entregarle como impuestos.
- Cuando ocurre el crac, el Estado acude a salvar a los banqueros con dinero público, que en parte proviene del dinero que crea el Banco Central, así como de los impuestos, de recortes a ayudas y pensiones de los débiles, y de nuevos préstamos de otros poderosos (normalmente extranjeros).

Por mucho que acusen al Estado, los poderosos lo necesitan como necesitan sus riñones o su hígado. Estado y particulares son, en las sociedades de mercado, vasos comunicantes. Cuanto más acusan al Estado los particulares adinerados, más dependientes son de él, aunque no quieran pagarle.

Si miras las cosas con calma y distancia, verás que la deuda pública tiene un papel estabilizador. En las «buenas épocas», cuando la economía crece, el Estado recibe préstamos de los particulares y emprende gastos que aumentan la demanda de mercancías (y por lo tanto, el desarrollo); y los bancos, por su parte, utilizan la deuda pública como patrimonio personal (ya que esperan recibir dinero del Estado) para tomar también ellos mismos préstamos de otros bancos (para prestar dinero a otros particulares, empresarios y familias), etcétera. Cuando ocurre un crac, el Estado y su institución económica más importante, el Banco Central, son los únicos que pueden frenar la catástrofe. Y cuando al crac le sigue una época de crisis y de escasez, el aumento de la deuda pública tiene un papel terapéutico, ya que aporta algo de energía a la economía hundida.

Para cerrar el asunto de la deuda pública y de su papel en las sociedades de mercado, creo que es importante que imagines la deuda como «el fantasma del drama económico». De la misma manera que la conciencia determina a la

persona y la hace «humana», diferenciándola totalmente de un robot, la deuda pública funciona entre bastidores como el «espíritu» o el «fantasma» del drama económico que tiene lugar a diario a nuestro alrededor. El papel básico de la deuda pública, en combinación con el Banco Central del Estado, es el de, por un lado, estabilizar las sociedades de mercado, permitiendo que los poderosos lo sigan siendo (al mismo tiempo que ellos se mofan tanto del Estado como de la deuda pública) y, por otro lado, actuar como amortiguador que suaviza las sacudidas de los cracs y de las crisis que les siguen.

DEUDAS, RIQUEZA, ESTADO: UN RESUMEN

La deuda es la materia prima en las sociedades de mercado. ¿Qué se produce con esta materia prima? El beneficio, que es la forma que adopta el superávit en las sociedades de mercado. Con él se hacen dos cosas: primero, inversiones en nuevas tecnologías (las bicicletas de fibra de carbono de Miguel, por ejemplo), o se crean puestos de trabajo y nuevos productos; segundo, se genera riqueza para aquellos que tienen acceso al beneficio, que son quienes lo van acumulando.

Si la invención de la agricultura hace doce mil años fue una revolución que creó el superávit, pero también grandes desigualdades (recuerda el capítulo 1), el nacimiento de las sociedades de mercado, en el marco de la Revolución industrial, incrementó tanto los superávits como las desigualdades (te lo explicaré más detalladamente en el siguiente capítulo). Al mismo tiempo apareció un nuevo tipo de Estado, al que se le asignó el necesario papel de mediador. He aquí el porqué: el «milagro» de las sociedades de mercado depende de la magia del sistema bancario, que tiende hacia la magia negra de la misma manera que las moscas se sienten atraídas por la luz. El resultado es que los cracs y las crisis económicas aguardan y exigen del Estado intervenciones extraordinarias:

- Intervenciones que no son, en absoluto, neutrales o imparciales.
- Intervenciones que aumentan las desigualdades.
- Intervenciones que aumentan el poder de los banqueros sobre los empresarios y la sociedad en general.
- Intervenciones que reducen sistemáticamente el poder social de los que no disponen ni de bancos ni de negocios, sino que para vivir dependen sólo del trabajo por el que cobran (o, más exactamente, que esperan poder cobrar, si tienen suerte).

Cada sociedad tiene sus leyendas. La sociedad de mercado no es una excepción. Cuatro son las leyendas fundamentales de nuestra época:

1. La deuda privada es algo perjudicial, y las personas sensatas huyen de ella como alma que lleva el diablo.
2. Los banqueros prestan dinero de los depósitos de los ahorradores.
3. El beneficio se produce de forma individual, por los particulares, y el Estado está para redistribuirlo en favor de los más débiles.
4. El Estado es parasitario y es un rival en potencia del sector privado, de los empresarios.

Como todas las leyendas, éstas también contienen algo de verdad. Pero una verdad muy escondida. A cada una de estas leyendas creo que le corresponde una verdad completamente diferente:

1. La deuda privada es la materia prima necesaria del beneficio privado.
2. La deuda privada lleva al crac y a la crisis porque los bancos producen préstamos de la nada o, mejor dicho, porque cuanto más valor de cambio trasladan del futuro al presente, mayores son las cantidades que ellos ganan.
3. En las sociedades *de* mercado, el superávit se produce de manera colectiva y, después, los que tienen más poder en la sociedad se lo adjudican, con la ayuda del Estado.
4. Los bancos son por definición parasitarios, mientras que el Estado tiene un papel de regulador necesario, tanto para manejar las crisis que produce el sector privado como para ayudar a los adinerados a que no pierdan su posición.
5. Los poderosos de las sociedades de mercado exigirán la creación de la deuda pública, si es que no se ha creado ya, y el monopolio estatal sobre el dinero. (Y si hoy argumentan en contra de la deuda pública y del Banco Central, lo hacen sin arriesgar nada.)

EN RESUMEN

Deuda, beneficio, riquezas, cracs, crisis. Son todos componentes de un mismo drama que roza lo absurdo cuando, tras las crisis debidas a los excesos de los poderosos (especialmente de los banqueros), son ellos mismos quienes rechazan la idea de un Estado mediador que ayude a los más necesitados, pero exigen que

el Estado inyecte dinero cuando son ellos los que tienen problemas. Se trata de un rompecabezas complicado, un enigma que puedes resolver con la luz de la lógica tratándolo como si fuera una búsqueda del tesoro en la que el terreno de juego es el planeta entero, con pistas dispersas en todas partes, en cada rincón del globo donde las personas trabajan duramente, se preocupan y sueñan.

5
MÁQUINAS EMBRUJADAS

EL SÍNDROME DEL DOCTOR FRANKENSTEIN

En una noche oscura del siglo XIX, Mary Shelley y su grupo de amigos, entre los que se encontraba el poeta Lord Byron, se había reunido en una casa de campo en algún lugar de Suiza. Durante toda la noche los rayos y la lluvia cayeron sin parar. Bajo la luz de las velas que centelleaban y los ruidos extraños de la casa en medio de aquel temporal, el grupo de escritores y poetas decidió hacer una competición: escribir cada uno una historia de terror y luego votar cuál de las historias era la más terrorífica.

Shelley inventó la historia del doctor Víctor Frankenstein, un médico de buen corazón que deseaba vencer a la muerte en una época en la que ésta acechaba por todas partes. El cólera, la gripe o la mala nutrición estaban acabando con buena parte de la humanidad. Víctor, gran médico, empieza a experimentar con cadáveres de los que aprovecha las partes mejor conservadas (los órganos, la cabeza, la manos, etcétera) para crear un nuevo ser. Finalmente, utiliza el poder mágico de la electricidad para dar vida a su creación.

De repente la «creación» del doctor Frankenstein «cobra vida», se levanta de la camilla y, pesadamente, empieza a andar sin ayuda. A diferencia de Prometeo, quien amó sus creaciones, Víctor siente miedo y rechazo por el ser que ha creado, lo abandona y sale huyendo.

El monstruo, a quien los demás no aceptan, acaba asesinando a muchas personas, incluida a la mujer de Víctor, como venganza por el abandono y la soledad insoportable a los que lo ha condenado su creador. Al final, también acaba matando a Víctor, que lo ha perseguido hasta el Polo Norte para destruirlo, arrepentido por haber creado una criatura tan peligrosa para la humanidad.

¿Qué relación tiene esta historia con todo lo que te he contado hasta ahora sobre economía? Mucha. En la época en la que Mary Shelley la escribió, pocos años antes de la guerra de independencia de Grecia, nacía en Europa la sociedad de mercado y estallaba la Revolución industrial (como decíamos en el capítulo

2). El triunfo de los valores de cambio que trajo la comercialización del trabajo y de la tierra abrió el camino a la mercantilización de la producción. Ésta se apoyaba cada vez más en las máquinas, empezando por las máquinas de vapor. ¿Por qué? Porque, como hemos visto en el capítulo 3, el beneficio se había convertido por primera vez en un fin en sí mismo, puesto que los empresarios pioneros asumían primero la deuda para poner en marcha la producción. Sin el beneficio, se convertirían en esclavos de sus prestamistas, como el doctor Fausto de Mefistófeles, ¿recuerdas?

Por eso la ingeniería mecánica, la electricidad, el magnetismo, etcétera, adquirieron un mayor valor de cambio, aparte de su valor experiencial (por la satisfacción del invento y por la creación de un nuevo conocimiento): las máquinas que se fabricaban sobre la base de métodos científicos y de investigación incrementaban la producción del trabajador, reducían el coste y, de este modo, permitían a los empresarios sobrevivir. Y si lo vemos desde la perspectiva de la sociedad en conjunto, poco a poco la humanidad empezó a construir máquinas que trabajaban para ella sin protestar, permitiéndonos vivir mejor y poder soñar con una sociedad sin trabajo, o sin aquellos trabajos no deseados, una sociedad como la de *Star Trek*, en la que todas las personas exploran el espacio y se dedican a mantener conversaciones filosóficas, mientras sus alimentos salen automáticamente de un agujero de la pared, igual que todo lo que les hace falta: desde ropa hasta herramientas, instrumentos musicales, joyas, etcétera.

Sin embargo, las máquinas que encontramos en las fábricas, en el campo, en las tiendas, en las oficinas, en todas partes, no han acabado con la pobreza, el hambre, la desigualdad, la preocupación por la supervivencia, ni siquiera han acabado con los trabajos más duros ni han reducido las horas de las jornadas laborales. Todo lo contrario. Que las máquinas fabriquen cada vez más productos no ha hecho nuestra vida más fácil: ahora sufrimos más estrés, la calidad de nuestro trabajo es peor, la inseguridad es mayor, como mayores son la angustia por perder el que ya tenemos o encontrar uno nuevo que nos garantice el pan de cada día. Parecemos hámsters en una rueda que, por muy deprisa que corra, no va a ningún lado. Al final, en vez de que trabajen las máquinas para nosotros, parece que somos nosotros los que trabajamos para mantener a nuestras máquinas.

En este sentido, la novela de Mary Shelley tenía exactamente este objetivo: el de ser una alegoría que advierte a los humanos de que, si no tenemos cuidado, la tecnología puede crear un monstruo que nos esclavizará y nos destruirá, en

lugar de ser un sirviente de la humanidad; un logro del espíritu humano, como el triunfo del doctor Frankenstein de crear vida a partir de un cadáver, que, sin embargo, se vuelve en contra de su creador, con trágicos resultados.

«Matrix» Como documental

No es una casualidad que la literatura y el cine muestren el miedo de los humanos ante sus creaciones. El cuento *Gachas dulces* de los hermanos Grimm, *El aprendiz de brujo* de Goethe y por supuesto películas como *Blade Runner* o *Terminator* se basan en este miedo. Sin embargo, hay una obra de ciencia ficción que es una digna sucesora del *Frankenstein* de Mary Shelley, por lo menos respecto a la comparación con la tendencia de las sociedades de mercado a utilizar la tecnología de una manera que nos esclaviza en lugar de liberarnos: la película *Matrix* (sobre todo la primera película de la trilogía), dirigida en 1999 por los hermanos Wackowski.

En *Matrix* la sublevación de nuestras creaciones es algo más que un caso de «*homicidio* del creador». A diferencia del monstruo que Víctor Frankenstein creó a partir de pedazos de cadáveres y que atacaba a los humanos por pura ansiedad existencial, y al contrario también que las máquinas de la saga cinematográfica *Terminator*, que quieren exterminar a los humanos para dominar el planeta, en *Matrix* vemos una sociedad en la que las máquinas ya se han impuesto a los humanos y sólo nos mantienen vivos para utilizarnos como generadores eléctricos orgánicos.

¿Qué había pasado? Después de agotar las fuentes de energía del planeta (petróleo, carbón, gas natural), los humanos iniciaron una guerra fratricida, llegando al extremo de utilizar armas nucleares que destruyeron las ciudades y cubrieron el planeta con una nube negra que no dejaba llegar a la superficie de la Tierra ni siquiera la energía solar. En aquel momento las máquinas —nuestras creaciones— cobraron conciencia, llegaron a la conclusión de que éramos algo así como un virus idiota que destruye al «organismo» (la Tierra) en el que vive y decidieron dominar el planeta. Pero, como ya no quedaban fuentes de energía con que alimentarse, las máquinas decidieron esclavizarnos convirtiéndonos en generadores eléctricos. ¿Cómo? Encerrando nuestros cuerpos en cápsulas donde nos alimentaban como a las plantas, mientras el calor de nuestro cuerpo se canalizaba hasta las fábricas de producción de energía solar que movía la sociedad de las máquinas.

Según el guión de la película, en el mundo de Matrix las almas de las personas enjauladas no soportaban el aislamiento y la privación total de libertad. Los cuerpos se morían y la economía de las máquinas corría el riesgo de caer en una crisis energética. Por eso las máquinas crearon Matrix: una realidad virtual que se proyectaba en los cerebros de los cuerpos esclavizados de los humanos, mediante cables que unían las cabezas de éstos con la Red de Matrix. Dicha realidad virtual evitaba que entendieran la situación de esclavitud y explotación absoluta en la que se encontraban. En otras palabras, les creaba la ilusión de una vida atractiva, humana, al mismo tiempo que sus cuerpos seguían funcionando como generadores eléctricos sin vida en provecho de la sociedad de las máquinas.

Los hermanos Wackowski concibieron *Matrix* como una alegoría futurista de ciencia ficción, como ocurría con *Frankenstein*. Pero, igual que el *Frankenstein* de Mary Shelley, la película se puede ver como un documental, como una radiografía del presente, en vez de como la expresión de un miedo al futuro. Si alguna vez ves la película *Tiempos modernos*, que rodó en 1936 Charles Chaplin, quizá entiendas lo que quiero decir. A partir de la Revolución industrial, cuando las máquinas empezaron a participar activamente en la producción, teníamos que elegir entre: *(a)* adaptarnos a las necesidades de la mecanización de la producción, convirtiéndonos en accesorios de las máquinas, de las redes, de las necesidades de producción, o *(b)* quedarnos entre los olvidados del mercado laboral.

Y no son sólo los trabajadores los que se convierten en accesorios de las máquinas. También los que los emplean, los empresarios, se enfrentan a la complicada elección entre: *(a)* aplastar cualquier resistencia del empleado a la comercialización de su alma y a la mecanización de su cuerpo, o *(b)* ir ellos mismos a la bancarrota, puesto que sus competidores les robarán su clientela (aprovechando la reducción del coste laboral para abaratar sus precios). Sencillamente, sea como trabajadores, sea como empleadores, tendemos a convertirnos en sirvientes de nuestras creaciones. En accesorios de las máquinas. En los generadores eléctricos de Matrix.

Desde este punto de vista, la película *Matrix* no es más que una versión extrema de lo que escribió Karl Marx, el revolucionario más famoso del siglo XIX, influido notablemente por el *Frankenstein* de Shelley. Marx dijo que las máquinas de producción eran el «poder al que tenemos que sucumbir...». No sólo como trabajadores, sino también como empleadores. Como personas que se arrodillan y entran al servicio de sus creaciones mecánicas.

¿Entiendes ahora por qué digo que la película *Matrix* es más interesante vista como un documental del presente que como ciencia ficción de un futuro lamentable?

EL SECRETO DEL VALOR DE CAMBIO

El acercamiento a la ciencia ficción que yo buscaba contándote la historia del doctor Frankenstein y de Matrix ayuda a entender no el futuro, sino lo que sucede hoy a nuestro alrededor. Nos descubre un espíritu, un fantasma, que vive en las entrañas de las sociedades de mercado y las desestabiliza. ¿Qué fantasma? El *trabajo humano*.

Para que entiendas por qué afirmo algo tan extraño como que el trabajo de las personas desestabiliza las sociedades de mercado, permíteme que te explique algo muy sencillo: las máquinas que han ocupado la Tierra en la película *Matrix*, las que usan los cuerpos humanos como generadores eléctricos, obviamente han creado, según el guión de la película, una economía propia, elaborada. A medida que va avanzando la trilogía de *Matrix*, esto se percibe en el hecho de que las máquinas nuevas se obtienen de las antiguas, unas producen materias primas para que se hagan accesorios y recambios, y otras máquinas trabajan diseñando y perfeccionando la tecnología (lo que significa también que las máquinas no dejan de mejorar); así, una legión entera de máquinas (virtuales) vigila la realidad virtual de Matrix (que se proyecta en la mente de los humanos-esclavos), y otra legión (real) de máquinas persigue exterminar a los pocos humanos que escapan y se resisten, etcétera.

PERO ¿PUEDE ESTA «ECONOMÍA» DE LAS MÁQUINAS SER CONSIDERADA COMO ALGO EQUIVALENTE A LA SOCIEDAD DE MERCADO? ¿PRODUCEN ESTAS MÁQUINAS «VALOR DE CAMBIO»?

He aquí la pregunta. Como es normal, la respuesta depende de cómo definamos la sociedad y el valor de cambio. Pero sobre todo, de cómo diferenciemos el concepto de *valor* del de *función*.

Coge, por ejemplo, un viejo reloj mecánico. Los resortes y los diminutos engranajes de su interior funcionan cada uno por separado, pero también todos juntos para «dar» la hora correcta. Se parecen a un organismo, por la perfección con que funcionan de manera conjunta una pieza con la otra. Pero ¿forman una

sociedad? ¿Producen valor? Como no habrás visto muchos relojes mecánicos, piensa en tu ordenador: su complicado *software* hace que la máquina funcione, le da vida y le permite, por ejemplo, descargar vídeos de YouTube cuando tú se lo pides. Pero ¿produce valor por sí mismo, con independencia de ti, o sea del usuario humano?

El funcionamiento tanto de un reloj mecánico como de un ordenador es realmente complicado. Pero no tiene nada de lo que caracteriza a una sociedad o a un mercado, o a una sociedad de mercado. Y eso es porque el concepto de valor de cambio no tiene sentido dentro de un sistema mecánico que carece del factor humano.

Cuando los relojeros estudian las arandelas, los engranajes y los recambios de los relojes que intentan arreglar, se refieren a su funcionamiento. Cuando los informáticos discuten sobre los sistemas completamente automatizados de los ordenadores, no tienen ningún motivo para utilizar el término *valor* para describir la filtración de líquidos del microprocesador... Ellos también hablan de funcionamientos, de exportación e importación de datos, etcétera. En todas estas circunstancias el término *valor* es inútil y vacío de contenido. De hecho, sería totalmente absurdo hablar del valor de cambio del producto de un muelle (o de un microprocesador) en relación con otro componente dentro de la misma unidad mecánica que estamos estudiando.

Teniendo en cuenta lo anterior, permíteme una conclusión sencilla: no hay ninguna razón para usar un concepto tan difícil como *valor de cambio* aplicado a un sistema en el que faltan las personas, sobre todo cuando tenemos una palabra más sencilla, *funcionamiento*. Precisamente por la misma razón, es una tontería confundir una red mecánica, un sistema o un organismo con el concepto de *sociedad*. En un mundo sin personas (o en un mundo en el cual las personas han perdido por completo el control de su mente, como en *Matrix*) los conceptos *sociedad de mercado* y *valor de cambio* están fuera de tiempo y de lugar.

En conclusión, el secreto del valor de cambio y aquello que lo convierte en un concepto tan útil es el factor humano; la libre voluntad de los seres humanos que tienen conciencia de sí mismos.

Pero ¿en qué se diferencia una persona con iniciativa propia, de un robot sofisticado? ¿Qué diferencia exactamente a la «sociedad» de las máquinas de *Matrix*, de la sociedad de las personas? Y desde el punto de vista económico, ¿qué es lo que esas dos sociedades nos explican acerca de los valores de cambio y los precios (en euros, dólares o yenes)?

¿QUÉ NOS HACE HUMANOS?

En la película *Blade Runner* el protagonista, Rick Deckard (interpretado por Harrison Ford), tiene la difícil misión de encontrar robots con apariencia humana (androides o *replicantes*, según el guión) fugados de las fábricas en las que sus propietarios los obligaban a trabajar, y acabar con ellos (disparándoles con una pistola especial). Estamos en un futuro en el que la tecnología se ha desarrollado tanto que se hace difícil distinguir un androide de un ser humano real. De hecho, la última generación de androides ha empezado a tener sentimientos y quiere ser libre, por lo que la misión de Rick se ha vuelto inhumana.

En realidad, la película *Blade Runner* trata de definir qué es un ser humano. ¿Qué partes de ti deben sustituirse por componentes mecánicos para que dejes de ser humano? Una persona con un pie amputado o un sordo de nacimiento no dejan de ser humanos por llevar una pierna ortopédica o un implante coclear (un oído biónico). Supongamos ahora que empezamos a sustituir un órgano tras otro: corazón mecánico, pulmones mecánicos, pies mecánicos, hígado y riñones artificiales. Esa persona, ¿sigue siendo humana? Por supuesto. ¿Y si continuamos con el cerebro? Por ejemplo, ¿qué pasa si le colocamos un microchip en un punto estratégico del cerebro, como se hace con algunos enfermos de párkinson? Seguirá siendo humano.

Para no alargarme, en algún momento se sustituirá «algo» que hará que esa persona se convierta en un androide antropomorfo, como los de *Blade Runner*. Una sociedad de estos androides se parecerá más a Matrix que a una sociedad de humanos. Dejará de producir valores de cambio. Funcionará como una red de ordenadores, capaz de construir ciudades impresionantes, pero incapaz de producir valores de cambio e incapaz de ser considerada como «sociedad de mercado». Estas ciudades se parecerán más a colmenas que a sociedades, y sus miembros, más a abejas que a ciudadanos.

Puede que no podamos definir cuál es esta «pieza» que al ser sustituida dentro de nosotros haría que nos convirtiéramos en un androide. Pero no hace falta definir esta «pieza», este «algo» que nos hace humanos: basta con que sepamos que existe y que sin ello no se puede concebir el concepto de valor de cambio o de sociedad de mercado.

LA RESISTENCIA DEL TRABAJO HUMANO A LA COMERCIALIZACIÓN

Una legión de androides trabajadores es el sueño de cualquier empleador. De todo empresario. Trabajarían de sol a sol no sólo en trabajos manuales, sino también como arquitectos, diseñadores de otras máquinas e inventores. Sin exigir nada, (aparte de los requisitos técnicos, como mantenimiento regular, lubricación, energía), sin problemas psicológicos, sin necesidad de vacaciones, sin tener opinión sobre la empresa y, por supuesto, sin ninguna inclinación hacia el sindicalismo.

Sin embargo, que se cumpliera el sueño de todo empleador supondría la destrucción de la sociedad de mercado. ¿Recuerdas que decíamos que no puede haber valores de cambio sin el factor humano de producción? Si la producción se dejara en manos de los androides, ninguno de los productos fabricados por éstos tendría valor de cambio. Se vendería en cantidades ilimitadas hasta que su precio, su valor de cambio, tendería a cero. Exactamente como en la sociedad tecnológica de Matrix, o en el interior de un ordenador, donde vemos una producción inmensa, miles de circuitos en funcionamiento, pero ningún precio, ningún valor de cambio. En una versión menos pesimista, una revolución tecnológica de este tipo quizá propiciaría la abolición de los valores de cambio sin abolir la sociedad humana, como ocurre en *Star Treck*, donde las máquinas producen mientras la gente explora el Universo y habla sobre el sentido de la vida...

Si no me equivoco y la producción de valor requiere la participación de los humanos, entonces hemos dado con una contradicción interesante escondida en la base de las sociedades de mercado actuales. Es la siguiente: por un lado, las grandes empresas, que fabrican grandes cantidades de productos que todos deseamos, luchan por mecanizar su proceso de producción para reducir sus costes (si visitas las fábricas modernas de coches o de ordenadores, verás montones de robots mecánicos trabajando con la mínima intervención humana); por otro lado, sin embargo, al mismo tiempo que las empresas consiguen sustituir los empleados por robots y mecanizar sus comportamientos, el valor de sus productos tiende a cero.

Dicho brevemente: cuanto más éxito tienen las grandes empresas al sustituir a los trabajadores por máquinas y cuanto más mecánico es el trabajo humano, menor es el valor de los productos fabricados por nuestra sociedad y menores son los beneficios de las empresas.

Como te decía, es el sueño de todo empresario que, al cumplirse, deja de ser un sueño y se convierte en una pesadilla. Como dicen los ingleses: «¡Teme al dios que cumple lo que más deseas!».

En este punto ya entiendes por qué he empezado este capítulo hablándote de maravillas de la ciencia ficción como *Frankestein*, *Matrix* y *Blade Runner* que, aparentemente, no tienen relación con la economía. Pero sí la tienen: tienen mucho que ver con la economía y sobre todo con las crisis que afectan a las sociedades de mercado.

Debido a la fuerte competencia que hay entre ellas, las grandes empresas se sienten obligadas a hacer que sus empleados, en la medida de lo posible, parezcan máquinas productivas. También a que la contratación de un empleado sea lo más parecido al alquiler de un generador eléctrico o de un androide. No obstante, por mucho que los empresarios lo intenten, esto es imposible. El ser humano, aunque no lo quiera, nunca perderá su capacidad de sorprenderse a sí mismo (con su ingenio o con su inclinación hacia la autodestrucción), de rebelarse, de mostrar un comportamiento imprevisible (y, por tanto, diferente al de los generadores eléctricos) y de superar aquello para lo que está «programado» (de una manera que un androide no podría entender nunca).

Lo extraño de esta historia es que el fracaso de las empresas para vencer la resistencia de sus trabajadores y para convertirles en dóciles androides es lo que salva las sociedades de mercado. ¿Por qué? Porque, si lo consiguieran, los valores de cambio, los precios y los beneficios de las empresas se anularían, destruyendo la base de las sociedades de mercado: el beneficio.

Éste es, para mí, el significado de la última escena de *Blade Runner*: en ella el protagonista, Rick Deckard, enamorado de una de las androides que ha desarrollado sentimientos, escapa con ella (en lugar de destruirla) y deja de perseguir a esas criaturas cuya trayectoria ha resultado ser justamente la contraria de la de los trabajadores de hoy: mientras en la actualidad los trabajadores se resisten a ser convertidos en androides —resistencia que permite la supervivencia de las sociedades de mercado—, los androides de *Blade Runner* han conseguido dejar de ser androides, superar su naturaleza mecánica y volverse humanos, ofreciéndonos la esperanza de que el avance de la tecnología no conducirá necesariamente a la realidad pesimista de *Matrix*, sino a algo más cercano a la utopía de *Star Trek*.

Crisis de beneficios: la resistencia de las sociedades humanas «de» mercado a Matrix

En el capítulo anterior te he hablado de la «línea del tiempo» y de cómo los banqueros la traspasan para trasladar valores futuros al presente; es decir, crean una gran deuda que, en las sociedades de mercado, es el requisito para la producción de grandes superávits, de la tecnología más avanzada y de una inmensa riqueza, pero también de desigualdades insalvables y, por supuesto, de crisis inevitables, puesto que los banqueros tienen buenos motivos para «pasarse»: para traer del futuro cada vez más valores que el presente, en algún momento, no podrá devolver.

En este capítulo hemos descubierto otra razón que provoca las crisis, más allá de la insolencia de los banqueros que provoca el castigo de los cracs. ¿Cuál era esa razón? Era la tendencia de las empresas a mecanizar el proceso de producción. Una tendencia que, al principio, significa un gran impulso para las sociedades de mercado. Cuando el propietario de una fábrica, al intentar reducir el coste e incrementar la producción, encarga una nueva máquina de vapor (siglo XIX) o un nuevo sistema robótico (hoy), sin querer inicia una virtuosa reacción en cadena.

La empresa que fabrica las máquinas contrata empleados para cumplir el encargo. Éstos obtienen ingresos con los que compran casas, coches, van a restaurantes, etcétera. Los contratistas, los fabricantes de automóviles y los dueños de los restaurantes aumentan sus ingresos. Proceden ellos también a hacer inversiones. Y así sucesivamente. Incluso cuando el desarrollo tecnológico elimina puestos de trabajo, como, por ejemplo, cuando el coche sustituyó al caballo (eliminado los trabajos de herradores, de los palafreneros, de los fabricantes de calesas), creó otros muchos puestos de trabajo en nuevos sectores (por ejemplo, en la construcción de calles, en gasolineras, en la industria de automóviles). Se trata del círculo virtuoso que desencadena la combinación de la competencia entre los empresarios con el desarrollo tecnológico, que crea nuevas máquinas fantásticas.

Pero al mismo tiempo que se desarrolla el círculo, la semilla de la crisis empieza a brotar dentro de él. Al mismo tiempo que las máquinas, esos esclavos mecánicos creados por el ser humano, fabrican productos necesarios y crean más puestos de trabajo, sin que nos demos cuenta el fantasma de la crisis empieza a sobrevolar nuestras sociedades. Como ves, la mecanización progresiva del proceso de producción acerca a nuestras sociedades a Matrix: a una situación en la que las máquinas fabrican productos pero también otras máquinas. Solas, sin que nos necesiten a nosotros, las personas.

¿Recuerdas lo que hemos dicho sobre la economía de Matrix? Hemos dicho que fabrica productos increíbles, construye ciudades impresionantes, pero no puede producir una cosa: valor de cambio. Cuanto más se mecaniza la producción, es decir, cuanto más se acerca la sociedad de mercado a Matrix, tanto más los valores de cambio tienden a cero. Ésta es, además, la razón por la cual el iPod que has comprado este año era más barato que el primero que te compré hace cinco años en el aeropuerto de Singapur. Lo hicieron robots con mucha menos participación de trabajo humano durante su fabricación.

Cuanto más hace bajar la mecanización de la producción los valores de cambio, más bajan los precios y se reducen los beneficios de las empresas por cada unidad de producción, por cada iPod. En algún momento, la empresa menos potente ve cómo sus beneficios se vuelven negativos y no puede pagar sus deudas. Cierra y despide a sus empleados. Enseguida éstos reducen sus gastos y, en consecuencia, se reducen los ingresos de otros negocios. Los más débiles de estos negocios cierran también. Se despiden más empleados y, de este modo, empieza una reacción en cadena de bancarrotas, desempleo y recesión.

Cuando las negras nubes de la crisis empiezan a aparecer en el horizonte, a los empresarios les entra el pánico. Lo primero que hacen es cancelar los encargos de nuevas máquinas, por la sencilla razón de que prevén que la crisis reducirá la demanda de sus productos y que las nuevas máquinas que han encargado se quedarán inactivas, acumulando polvo, al mismo tiempo que ellos tendrán que seguir liquidando regularmente los préstamos que obtuvieron para comprarlas. ¿No es lógico que cancelen los pedidos?

Estas cancelaciones de pedidos de máquinas, debido a la crisis inminente, provocan dos cosas: primero, acercan la crisis y la aumentan, puesto que los fabricantes de máquinas empiezan ellos también a despedir y a cancelar los pedidos que hicieron a sus proveedores; y segundo, impiden que las sociedades de mercado se conviertan en economías tipo Matrix, porque nada frena de manera más eficaz la mecanización de una sociedad que una crisis económica.

Es como si las sociedades de mercado, poco antes de que se excluya el factor humano de la producción, padecieran un espasmo muy fuerte y doloroso, que evita el triunfo final de Matrix sobre la humanidad...

¿Recuperación o punto muerto?

Y cuando llega la crisis, ¿qué pasa?

En el «mejor» de los casos la recuperación se produce sola, al perder terreno la mecanización de la sociedad. ¿Lo ves? Cuando la crisis toca fondo y la desesperación se generaliza, los empleados están dispuestos a trabajar por una miseria. De repente el trabajo humano pasa a ser más barato que el «trabajo» de las máquinas. Al mismo tiempo, como han cerrado tantos negocios, muchísimas máquinas se venden a precios muy bajos (por empresas que han cerrado y que también se venden), los precios de los inmuebles han caído en picado y la competencia se ha reducido (puesto que muchas empresas han dejado de funcionar). Además, los negocios que han sobrevivido a la vorágine de la crisis se dan cuenta de que ya no tienen competencia: la mayoría de sus competidores han cerrado. Aunque el pastel del sector en el que operan —pero también el superávit de la sociedad en general— es menor que antes, la parte que corresponde a los pocos negocios que han sobrevivido se incrementa, a la vez que sus gastos se reducen.

He aquí otra gran paradoja de las sociedades de mercado: en general, cuanto peor están las cosas y cuando más negocios están en quiebra, más rápido se incrementa la rentabilidad de los negocios que han sobrevivido. El dicho «tu muerte es mi vida» se convierte en «tu quiebra es mi rentabilidad». A grandes rasgos, dicha gran paradoja de la rentabilidad consiste en que en los períodos de desarrollo y de euforia la rentabilidad tiende a reducirse, puesto que las sociedades de mercado convergen hacia la economía de Matrix. En cambio, durante una crisis hay un momento (no inmediatamente, por supuesto) en que la rentabilidad de los negocios que han sobrevivido empieza a aumentar.

Un empresario que, mientras observa a su alrededor las ruinas que ha dejado la crisis, ve como crece su rentabilidad, ve a los desempleados rogando por un trabajo, ve como las máquinas se venden a una décima parte de su valor y ve también como la competencia ha desaparecido, ese empresario, decíamos, ¿qué crees que hará? ¿No crees que es posible que piense: «Debo aprovechar esta situación porque me ofrece la oportunidad de hacerme con el control del sector en el que opero»? ¿Y cómo crees que hará algo así? Comprando muchas de las máquinas «inactivas», contratando a desempleados y, en general, estableciendo su puesto dominante haciendo lo que haga falta para que otro negocio competitivo no se atreva a entrar de nuevo en el sector: es decir, aumentando su producción y dominando en ese sector.

Ésta es la versión buena de la historia. Si sale bien y muchos empresarios hacen lo mismo en distintos sectores de la economía, aumentarán los ingresos totales, la economía se pondrá de nuevo en funcionamiento y, poco a poco,

llegará la recuperación. Pero existe también el caso contrario, la versión mala de la historia.

La versión negativa se da si, antes de la crisis, antes del «espasmo» de la sociedad contra la convergencia de Matrix, la insolencia de los banqueros ha hecho que toda la sociedad (ciudadanos y Estado) haya contraído una deuda desproporcionada. Como ya hemos visto, cada crisis significa que el presente no puede pagar al futuro por el valor que el sistema bancario extrajo de este último. Y cuando el presente no puede pagar al futuro, sólo hay una solución: condonar la deuda, es decir, perdonarla, quitarla. No es una cuestión ética, no es una cuestión de si es correcto y adecuado que no se liquiden las deudas de uno al otro o del presente al futuro. Es una cuestión práctica: cuando el prestatario quiebra, no hay posibilidad de liquidar su deuda. Y punto.

Pero los banqueros no aceptan fácilmente esta dura realidad. Mueven todos los hilos, remueven cielo y tierra para influir en los políticos con el fin de que no se perdonen (condonen) las deudas de los ciudadanos, de las empresas y del Estado hacia ellos. Y eso a pesar de que fueron ellos los responsables de la extracción irracional de valor del futuro para contratar préstamos, es decir, para que se trasladaran al presente valores que el presente en algún momento sería incapaz de devolver al futuro. Fíjate bien, porque tiene gran importancia este intento de los banqueros de que finjamos, como sociedad, que nuestras deudas con el futuro se pueden devolver.

Si los banqueros consiguen evitar la condonación de las deudas que, pase lo que pase, no se pueden liquidar, las deudas se quedan en los libros de los bancos *como* si se pudiesen liquidar (cuando eso no es posible). Entonces las empresas que han sobrevivido en medio de crisis, aunque quieran contratar o hacer inversiones (por la razón que te he explicado antes), no pueden. ¿Por qué? Por tres razones:

- Primero, porque los bancos no les prestan dinero, puesto que ellos mismos se basan en dinero del que no disponen, es decir, en las deudas de particulares y del Estado hacia ellos, que nunca se les devolverán.
- Segundo, porque las empresas que han sobrevivido, como ya deben mucho, no tienen ningún interés en pedir más préstamos; y lo mismo es aplicable a los hogares muy endeudados que no se atreven a empezar a consumir, aun cuando sus ingresos aumenten ligeramente.

- Tercero, porque el Estado, que también es deficitario y está endeudado, se ve obligado a ayudar a los bancos para que no cierren, aplicando impuestos a las empresas ya heridas y a los hogares endeudados (a favor de los bancos); esas nuevas cargas impiden las inversiones de las empresas y el consumo de los hogares.

Queda claro, pues, por qué ésta es la versión negativa. En estas circunstancias, a pesar de que las empresas que han sobrevivido a una crisis profunda tienden a incrementar su rentabilidad, el poder de los banqueros sobre la sociedad (y sobre los políticos) puede impedir la recuperación y dejar a la sociedad de mercado atrapada en el pantano de la recesión permanente. Sólo puede haber mejora si la sociedad se subleva y exige una mediación política coordinada para cancelar estas deudas. Sólo de este modo se puede limpiar el ambiente de la bruma de la deuda, y poner en marcha el proceso de recuperación. Claro que hay también un caso peor, el de una guerra, que obligaría a los políticos a cancelar las deudas, que destruiría máquinas y edificios (junto con miles de personas), y así «mataría» en un santiamén la crisis.

EPÍLOGO: ¿MÁQUINAS ESCLAVAS O MÁQUINAS JEFAS?

El hombre se civilizó produciendo herramientas. Las máquinas son la forma más elevada de herramientas, y los robots inteligentes, la forma más elevada de las máquinas. Al igual que el doctor Frankenstein quería liberar al hombre del miedo a la muerte, las máquinas que fabricamos responden a nuestro deseo razonable de liberarnos de aquellas tareas que nos impiden escribir poesía por la mañana, filosofar por la tarde, ir al teatro por la noche y pasar horas compartiendo la cena con nuestros amigos y familias.

Idealmente, nuestra capacidad de inventar y de producir esclavos mecánicos debería liberarnos y aproximarnos a una sociedad tipo Star Trek, donde todas las personas se dedican a sus preocupaciones existenciales mientras las máquinas realizan las tareas desagradables. Sin embargo, cuando las máquinas pertenecen a unos pocos que las usan como herramientas para obtener beneficios, mientras que la mayoría sólo cobra por su trabajo, entonces las máquinas acaban siendo los jefes de todos: de sus propietarios y de los que trabajan a su lado.

En vez de acercarnos a la utopía de Star Trek, la mecanización de las sociedades de mercado nos acerca a Matrix, haciendo que las máquinas se parezcan más al monstruo que creó el doctor Frankestein. Generaciones enteras

se sacrifican en beneficio de las crisis con las que la sociedad de mercado reacciona bruscamente al triunfo de las máquinas. Mientras progresamos, alimentamos inconscientemente la semilla de la próxima crisis y, a la vez, pisoteamos el medio ambiente en el que vivimos, envenenamos el agua que bebemos, contaminamos el aire que respiramos, desgastamos el suelo sobre el que vivimos. Y si la financiación para la producción de maquinaria se hace con la extracción, por parte de los banqueros, de cantidades incontroladas del futuro valor de cambio, entonces las crisis inevitables sacrifican más de una generación de trabajadores, hasta que o un derrocamiento político o una guerra cancelan la deuda y empezamos desde el principio, pero más miserables, más divididos, más deshumanizados y en una Tierra biológicamente más empobrecida.

¿Puede la sociedad escapar de este círculo vicioso que nos acerca a Matrix, que nos hace padecer el espasmo de la crisis que provoca desesperación a millones de personas, y después nos hace emprender de nuevo el camino hacia Matrix hasta el próximo espasmo?

¿Podemos exorcizar los fantasmas que hacen que nuestras creaciones se conviertan en jefes inflexibles de nuestro destino?

¿Existe la posibilidad de utilizar la tecnología en nuestro favor, y en favor del planeta que destruimos cada día?

¿Tenemos alguna respuesta a lo que dijo una de las máquinas en la película *Matrix* al protagonista, Neo (una de las pocas personas que escaparon e iniciaron la rebelión contra el mundo ficticio de Matrix)?

«Todos los mamíferos de este planeta desarrollan instintivamente un lógico equilibrio con el hábitat natural que les rodea. Pero los humanos no lo hacen. […] Existe otro organismo en este planeta que sigue el mismo patrón. ¿Sabe cuál es? Un virus. Los humanos son una enfermedad. Son el cáncer de este planeta. Son una plaga. Y nosotros somos la única cura.»

Tal vez la máquina tenga razón respecto a cómo nos hemos comportado hasta ahora. De la misma manera que tenía razón la creación del doctor Frankenstein al odiar a los humanos temerosos, y sobre todo a la persona que lo creó. Sin embargo, soy optimista y creo que tu generación puede desmentir al agente Smith. Siempre que no dé por sentada la sociedad de mercado y la idea de que los esclavos mecánicos tienen que pertenecer a algunos, en vez de ser propiedad de la humanidad.

6
DOS MERCADOS EDÍPICOS

FAUSTO SIN MEFISTÓFELES

En 1989 mi amigo Vasilis, recién doctorado en Economía, se esforzaba por encontrar un trabajo, pero no lo conseguía. Cada mes que pasaba, Vasilis bajaba un poco el listón, de manera que cada vez aspiraba a un puesto de trabajo peor que el anterior. En algún momento, cuando ya estaba completamente desesperado, me escribió a Australia (donde me había trasladado) lo siguiente: «Lo peor que le puede pasar a alguien, querido Yanis, es encontrarse tan desesperado que esté dispuesto a vender su alma al diablo y que éste no quiera comprarla».

Exactamente así se sienten los desempleados cuando, bajo la presión de la «gran necesidad», ruegan por un puesto de trabajo, horrible y mal pagado, que encima... los empleadores le niegan. Espero que nunca te encuentres en esta situación, pero quiero que sepas que billones de tus semejantes se encuentran en ella. Espero, además, que no te influyan algunos de mis compañeros de trabajo, economistas, que niegan con obstinación que haya personas que se encuentran en esta situación. ¿Cómo pueden negarlo?

Para que entiendas cómo piensan los que se niegan a creer que existan desempleados (yo les llamo *negacionistas del desempleo*), tengo que decirte que piensan lo mismo que pensaba yo en una conversación con Andreas, otro amigo mío. Andreas se quejaba de que no podía vender su casa de campo en Patmos. Yo le contesté que se la compraba por 10 euros. Se rió, entendiendo la diferencia entre *(a)* no poder vender y *(b)* no poder conseguir el precio que querrías obtener. Precisamente de esta manera piensan quienes niegan que exista desempleo, es decir los economistas que se niegan a admitir que Mefistófeles quizás no quiera comprar el alma de Fausto o, lo que es lo mismo, que quizá no haya empleador que quiera pagar el trabajo de Vasilis. Los negacionistas de desempleo piensan así:

> Si el trabajo del desempleado puede producir algún valor para el que le paga, entonces este último estará dispuesto a pagar *algo* por contratarle. Al igual que tú has ofrecido pagar 10 euros a Andreas por su casa de Patmos, un empleador daría 100 euros al mes a otro amigo tuyo, Vasilis, para contratarle. Pero ni Andreas quiere vender su casa a un precio tan bajo ni Vasilis quiere cobrar su trabajo a un precio tan bajo. ¿Eso significa que Andreas no encuentra un comprador? No. ¿O que Vasilis no encuentra un empleador? Tampoco. Significa, sencillamente, que ni Andreas ni Vasilis encuentran compradores dispuestos a darles el precio que *ellos* exigen. Es su problema. Están en su derecho de no vender su casa o no querer aceptar un trabajo. Tú también podrías querer vender tu casa o tu trabajo por billones, pero no es culpa de los demás que no encuentres clientes. Es culpa de tu estúpida codicia. Baja el precio o tu sueldo hasta encontrar clientes. Hasta entonces no puedes afirmar que la sociedad de mercado ha fracasado en encontrarte compradores. Tu amigo Andreas sencillamente cree que el valor de cambio que debería tener su casa es mayor del que la sociedad de mercado estima que debería tener. Lo mismo para tu amigo Vasilis: evalúa el valor de cambio de su trabajo por encima de lo que la sociedad de mercado considera apropiado. Está en su derecho. Pero que no vengan luego los dos presentándose como víctimas del mercado o desempleados.

En resumen, los negacionistas del desempleo niegan, como acabas de ver, que existan desempleados, es decir, personas que quieren cobrar por su trabajo pero no pueden. Piensan que todos los Vasilis son como Andreas, que no vende su casa de campo porque considera que el precio más alto que le han ofrecido es insuficiente. En otras palabras, los negacionistas del trabajo consideran que los Vasilis *eligen* ser desempleados y, por lo tanto, no son desempleados, ya que el término *desempleado* designa a la persona que quiere trabajar pero permanece inactiva de manera forzosa. He oído afirmar a mis compañeros economistas: «Si se pusiesen a limpiar los parabrisas de los coches en los semáforos podrían obtener un sueldo mínimo».

Este argumento parece tener una cierta lógica. El hecho de que encontrarás *algún* trabajo *siempre que* bajes tus exigencias, si bajas al máximo posible el sueldo que pides, parece sensato, aunque nadie te asegura que el sueldo que determinará el mercado laboral será suficiente para que vivas dignamente. Me dirás: «Sí, pero en cuanto a mi trabajo, tengo que ganar el dinero suficiente para comer, vestirme, pagar el alquiler. Si el sueldo que puedo encontrar ni siquiera cubre estas pocas cosas, ¿no puedo considerarme desempleada?». Estoy de acuerdo. Sin embargo, el problema de los negacionistas del desempleo es más profundo.

En dicho mercado laboral, si Vasilis empieza a bajar el precio de su trabajo (el sueldo que le pide al empleador), es muy posible que no encuentre trabajo por mucho que lo baje —al contrario que Andreas, que seguro que encontrará algún comprador para su casa, siempre que baje el precio a 10 euros—. Es probable, en otras palabras, que el desempleado empiece a parecerse a un Fausto

que cada vez le pide a Mefistófeles un precio más bajo para venderle su alma, pero Mefistófeles, en lugar de empezar a plantearse comprarla, cada vez la desea menos.

EL CIERVO, LAS LIEBRES Y EL PODER DEL OPTIMISMO

Antes de ver lo que pasa con la casa de Andreas (es decir, que probablemente se venderá si su precio baja bastante) y con mi amigo economista, Vasilis (que no encuentra trabajo aunque rebaje el sueldo que pide), te voy a contar una historia inventada hace dos siglos por el filósofo francés Jean-Jacques Rousseau.

Imagínate un grupo de cazadores en alguna selva del Amazonas o de África. Equipados sólo con redes, arcos y flechas, salen a cazar un gran ciervo para llevarlo a su campamento y compartirlo con sus familias. Ven un ciervo en un claro y deciden rodearlo, sin hacer ruido y muy despacio, para no asustarlo. Su estrategia consiste en formar un círculo, lanzarle las redes de cada uno y, una vez esté atrapado en ellas, matarlo con las flechas (porque desde lejos sus flechas, que son muy débiles, no sirven para matar a un animal tan grande y fuerte).

El problema es que este «intento» durará un día entero y si llega el atardecer y no han capturado el ciervo, pasarán hambre tanto ellos como sus familias. Saben, además, que fracasarán si sólo uno de los cazadores se despista y deja que el ciervo escape por su parte de círculo; es decir, un eslabón débil en la cadena que rodea al animal es suficiente para destruir el trabajo de todos y para condenarlos a una noche de hambre. Por suerte para los cazadores, en esta región hay bastantes liebres, así que siempre pueden matar fácilmente alguna liebre con sus flechas. Sin embargo, aunque sólo sea un cazador el que se centre en cazar liebres, la estrategia de rodear al ciervo será imposible. Y la liebre que capture no será suficiente para alimentar a todo el grupo, que pasará hambre.

He aquí, pues, el dilema de los cazadores: les gustaría mucho cazar colectivamente el ciervo, hacer una cena perfecta con canciones y alegría, y dormir felices y con la barriga llena. Sólo trabajarán en equipo y cada uno de ellos hará lo mismo si tienen confianza en los demás, si están convencidos de ello. No obstante, en el caso de que *algunos* cazadores duden de *otros* o teman que alguno de sus compañeros se despiste, les dominará el pesimismo (sobre las posibilidades de capturar el ciervo) y optarán por cazar... liebres, cada uno por su

lado —aunque sólo sea para no volver al campamento con las manos vacías—. Sin embargo, esto les condena como grupo a no capturar el ciervo, que les quitaría el hambre a todos.

Fíjate en lo importante:

- Todos los cazadores prefieren trabajar en grupo en la caza del ciervo a cazar liebres cada uno por su cuenta.
- Cada cazador se centraría en la caza del ciervo si estuviese seguro de que los demás harían lo mismo (es decir, que nadie se ocuparía de las liebres si todos estuviesen seguros de que el grupo cazaría unido el ciervo).
- Al final, la captura del ciervo dependerá de lo optimistas que sean los cazadores sobre si cazarán el ciervo.

Esto último demuestra el poder del optimismo, pero también el endiablado poder del pesimismo. Si los cazadores son optimistas y creen que cazarían el ciervo, eso significa que cada uno de los cazadores cree que nadie del grupo dejará el ciervo para cazar liebres. Entonces ninguno de ellos dejará el ciervo para cazar liebres y, por lo tanto, capturarán el ciervo. Pero si, al contrario, hay un mínimo rastro de pesimismo, algunos cazadores temerán que el ciervo escape. A su vez, eso hará que teman que los cazadores más pesimistas piensen que el ciervo no se puede capturar y, para no pasar hambre, se centrarán totalmente en la caza de liebres. Entonces la cadena humana que debía rodear al ciervo quedará rota y el animal... escapará.

Ésta es la enseñanza principal de la alegoría de Rousseau: que nuestros esfuerzos colectivos consigan su objetivo por regla general depende del grado de optimismo del grupo o la sociedad a la que pertenecemos. Creer que es posible lograr algo propicia que hagamos todo lo necesario para que se convierta en realidad. Y entonces nuestras previsiones optimistas se cumplirán. Lo mismo sirve para el supuesto contrario: si creemos que algo es muy difícil de lograr, entonces no haremos todo lo que hace falta para lograrlo y las previsiones pesimistas se confirmarán.

¿Por qué te he contado esta historia del ciervo y de las liebres? Porque te ayudará a entender la diferencia entre el caso de Andreas, que no conseguía vender su casa, y el de Vasilis, que no encontraba trabajo.

EL DESEMPLEO Y EL PODER ENDIABLADO DEL PESIMISMO (O POR QUÉ NO ES LO MISMO EL TRABAJO QUE LAS CASAS Y LOS TOMATES)

¿Recuerdas a los negacionistas del desempleo? No creían que mi amigo Vasilis estuviera realmente desempleado, ya que consideraban que el trabajo que buscaba no se diferenciaba de la casa que mi amigo Andreas quería vender, y que si redujese su precio (su salario), Vasilis encontraría a algún empleador que lo contratase. Pero los negacionistas del desempleo no tienen razón. Y el motivo es que no entienden que *una cosa* es la casa de Andreas y *otra cosa* el trabajo de Vasilis. No entienden que:

• Lo que pasa con los coches (que, si baja el precio de un Ferrari rojo a 1.000 euros, alguien lo comprará), no pasa con los servicios de un ingeniero.
• Lo que pasa con los tomates (que, si baja el precio, como pasa en el mercado al mediodía, se venderán todos), no pasa con el trabajo asalariado.

Y ¿por qué es diferente el trabajo de Vasilis, y de los desempleados en general, de los Ferrari y los tomates? La respuesta nos la da la alegoría del ciervo y las liebres de Rousseau.

La casa de Andreas la quiere alguien para vivir en ella, para ir un fin de semana a Patmos a descansar, para disfrutarla, y estará dispuesto a pagar una cantidad de dinero para comprarla. Cuando en un futuro alguien la compre, la cantidad que pague reflejará el valor experiencial o incluso el valor de cambio de la casa. Sea como sea, la casa de Andreas se venderá, siempre que éste reduzca bastante su precio, hasta que alcance el valor que tiene vivir en ella. Lo mismo pasará con el Ferrari: se podrá vender si hay alguien a quien le hace ilusión conducirlo (o que otros los vean conduciéndolo), a condición de que el precio que pide el propietario se haya reducido. Lo mismo pasa con los tomates: si no están estropeados y hay personas a quienes les gustan, se venderán todos, siempre que su precio baje considerablemente.

Sin embargo, esto no pasa con el trabajo del desempleado Vasilis. Ningún empleador quiere su trabajo en sí. Pongamos como ejemplo a María, que tiene una empresa de fabricación de neveras y que podría contratar a Vasilis. La única razón para que María contrate a Vasilis sería si creyese que, puesto que lo contrata para producir más neveras, existirán entonces compradores para estas neveras, los cuales estarán dispuestos a pagarle a María por cada nevera una cantidad superior a su coste—un coste que incluye no sólo el sueldo de Vasilis sino muchas más cosas (materias primas y recambios para la fabricación de neveras, electricidad, coste de llamadas, alquiler de la empresa, etcétera).

Y ¿de qué depende que se cumplan las condiciones para que María contrate a Vasilis? La respuesta es muy sencilla: de la expectativa de María de que desde el momento en que se empiecen a fabricar nuevas neveras haya compradores que estén dispuestos a pagar un precio que supere su coste, aunque sea el mínimo, para que María no salga perdiendo.

Imagínate a María antes de tomar la decisión de contratar a Vasilis (y a algunos Vasilis más, es decir, desempleados) con el fin de fabricar más neveras. María no está nada convencida de si debe hacerlo. Si contrata a los desempleados y se fabrican nuevas neveras pero éstas se quedan sin vender (o si ella se ve obligada a venderlas a bajo coste), entonces para ella sería la ruina. Por otro lado, si les contrata y las nuevas neveras se venden a buen precio, entonces habría logrado un beneficio y los desempleados estarían satisfechos por haber salido del paro y por haber conseguido ganarse la vida con dignidad, y con ellos sus familias.

«¿Qué debo hacer?», piensa ansiosamente María. «¿Les contrato?», se pregunta. «¿Y si me arruino?», sigue pensando. Ante este dilema, sabe que la venta de las neveras dependerá del clima general de la sociedad de mercado. Si el clima es bueno, aumentará la actividad económica; si domina el optimismo entre los consumidores, entonces muchos de ellos comprarán neveras, junto con otros bienes que se adquieren cuando «las cosas van bien». Sin embargo, si el clima económico es negativo, si domina el pesimismo, si los consumidores ahorran dinero porque temen el paro o la crisis, entonces las neveras de María se quedarán en el olvido y María perderá mucho dinero, quizá incluso llegue a arruinarse.

Y ¿de qué depende que las cosas vayan bien o mal? ¿De que las neveras de María encuentren compradores dispuestos a pagar un precio que permita a la empresa sobrevivir? Depende de que otros empresarios como María crean que las cosas irán bien. Porque si un número suficiente de empresarios son optimistas, invertirán en nuevos contratos, nuevas máquinas, nuevos edificios. Entonces aumentarán los ingresos de los trabajadores y de los proveedores. Estos ingresos se gastarán en la compra de neveras y aparatos de música en las tiendas y en las grandes superficies. De este modo, las Marías de la sociedad verán como las sociedades de mercado confirman sus previsiones optimistas recompensándoles con creces por ello.

Por el contrario, si las Marías son pesimistas, y por lo tanto los empresarios en su totalidad no contratan a Vasilis desempleados, entonces la actividad económica se estancará, los empleadores que hayan contratado a desempleados

perderán dinero y, así, el pesimismo de la mayoría de los empresarios se confirmará sin fundamento.

Es por eso que la alegoría del ciervo y las liebres de Rousseau es importante, porque refleja la esencia del mercado laboral pero también de la sociedad de mercado en su conjunto. Igual que el pesimismo de los cazadores reduce sus posibilidades de capturar el ciervo, el pesimismo de los empresarios aumenta el desempleo, la recesión, la crisis de la sociedad de mercado, sobre todo cuando un alto porcentaje de ellos cree o teme que «las cosas no irán bien». Y al contrario: si los empresarios son optimistas, contratatarán más personas como Vasilis, lo cual se traducirá en un buen resultado para la sociedad de consumo; se conseguiría el mismo efecto que si los cazadores capturaran el ciervo en vez de dedicarse a cazar liebres por separado.

María le da vueltas a todas estas cosas de noche y la ansiedad no le deja dormir, puesto que contratar a Vasilis y a otros como él es un dilema. Pero supongamos que una noche María escucha en la radio, que siempre deja encendida hasta que se duerme, que el sindicato de trabajadores ha comunicado que están dispuestos a trabajar por la mitad, es decir, que los trabajadores se avienen a reducir su sueldo en un 50 %, como mínimo. ¿Cómo reaccionará María?

¿Dirá: «¡Qué bien! Mañana por la mañana voy a contratar a Vasilis y a otros como él para poner en marcha la producción de muchas nuevas neveras»? ¿O pensará algo muy diferente? Como: «Me alegro, desde luego, de que los sueldos se reduzcan, puesto que de este modo también se reduce el coste de fabricación. Pero imagínate lo mal que están las cosas para que los empleados estén dispuestos a trabajar por la mitad de su sueldo. Aunque les contraten muchos empresarios como yo, con los salarios tan bajos que cobrarán, ¿cuántos dispondrán del dinero para comprar mis neveras?».

Igual que en el caso de los cazadores de ciervos, los empresarios como María están bajo la tiranía de las expectativas colectivas, es decir, cuando en el grupo (o, mejor, el rebaño) reina el optimismo, este sentimiento se extiende (se retroalimenta) y acaba confirmándose, mientras que en un rebaño pesimista, acaba confirmándose ese pesimismo.

¿Sabes qué significa esto? Significa que es muy probable que los sueldos bajen, y que las Marías (los empresarios) interpreten esta reducción como una señal de un período de baja actividad económica y, por lo tanto, despidan a sus empleados, en vez de contratar a los Vasilis desempleados.

¿Ves por qué el trabajo se diferencia radicalmente de las casas, de los coches y de los tomates? Porque el precio del trabajo (el sueldo) puede que baje y esto a su vez reduzca (en vez de aumentar) la demanda de trabajo.

DOS MERCANCÍAS ENDIABLADAMENTE DIFERENTES DE LAS DEMÁS: EL TRABAJO Y EL DINERO

Las grandes crisis económicas, como la que estalló en 1929 y la más reciente de 2008, nos han enseñado que las sociedades de mercado sufren a dos demonios que se esconden en sendos importantes mercados: un demonio en el mercado *de dinero* (o mercado monetario) y el otro en el mercado *de trabajo* (o mercado laboral).

Del demonio del mercado laboral acabamos de hablar hace poco: es el que hizo que la empresaria María fuera capaz de despedir a empleados cuando el precio de su trabajo... bajó. Al contrario que la compra de tomates, de casas, de neveras o de coches, en el mercado laboral «la cantidad» que buscan los compradores-empleadores puede fácilmente desplomarse *porque* el «precio» (el sueldo) ha bajado. Sólo un demonio escondido en este mercado podría conseguir algo así.

Pero no es el mercado laboral el único poseído por un demonio. Existe también el mercado monetario. «¿El mercado monetario?», me preguntas. «¿Qué es, el que compra o vende dinero?» La respuesta es que en el mercado monetario nadie vende el dinero, sencillamente lo alquila, es decir, lo presta (como en el caso del mercado laboral, donde los trabajadores no venden su trabajo, sencillamente alquilan su tiempo). Y ¿por qué lo presta? Porque así gana intereses.

Naturalmente, como hemos visto en los capítulos anteriores, los bancos prestan las cantidades «importantes» atravesando la «línea del tiempo», sacando valor del futuro para prestarlo a las Marías, es decir, a los diferentes empresarios, y cobrando intereses por ello. El problema es que las Marías tienen que querer pedir esos préstamos, a fin de contratar a más empleados, comprar máquinas y empezar a producir, reforzando así los ingresos totales de la sociedad, el empleo y la prosperidad general. Es lo que quizá hayas escuchado decir: que los empresarios como María piden préstamos para hacer «inversiones», las cuales, a su vez, permitirán el «desarrollo».

Si consideramos que el dinero que María piensa pedir prestado es como una mercancía que no se diferencia de los tomates, entonces quedamos atrapados en la idea de que cuanto más bajo sea el precio del dinero, más dinero decidirá pedir en préstamo María (de la misma manera que comprará más tomates si su precio baja). Y ¿cuál es el precio del dinero prestado? El tipo de interés, puesto que cuanto más alto sea, mayor será el coste del préstamo (los intereses que María tendrá que pagar al banco).

Hemos visto que en el mercado laboral el precio del trabajo (el sueldo) no era razón suficiente para que María se decidiera a contratar a más trabajadores. Hemos visto también que en períodos de recesión (de depresión económica) María puede fácilmente despedir a empleados si oye que los sueldos bajan. Lo mismo pasa en el caso del mercado monetario: el anuncio de una bajada de los intereses (el precio del dinero prestado) puede hacer que María pida *menos* dinero prestado, pero no más. ¿Por qué?

Porque María sabe que sólo vale la pena pedir un préstamo para invertir en la fabricación de nuevas neveras si se produce una mejora general en la economía. Y para que se produzca esa recuperación económica tendrían que invertir no sólo María, sino también muchos otros empresarios como ella, sobre todo las grandes empresas, a las que suelen imitar los «jugadores» más pequeños cuales peces piloto, aquellos que siguen a los tiburones para alimentarse de sus sobras. De hecho, una ola de inversiones por parte de las grandes empresas aumentaría la demanda de dinero y trabajo en toda la economía. Pero ¿qué hace que las grandes empresas deseen invertir? La respuesta es: el optimismo.

Volvamos entonces a la historia del ciervo y las liebres. Como sucede con el grupo de cazadores de Rousseau, en las sociedades de mercado los empresarios invertirán el dinero prestado en el trabajo y en las máquinas, impulsando la producción y a la economía en general, pero sólo si predomina el optimismo. He aquí por qué la reducción del precio del trabajo y del dinero (de los sueldos y de los intereses) puede fácilmente agudizar la crisis, aumentar el paro y reducir los préstamos que piden las empresas para invertir: la razón es que, como le sucede a María cuando oye que el Estado baja los tipos de interés o que los trabajadores están dispuestos a trabajar por menos dinero, puede volverse más pesimista respecto al clima económico general. Puede pensar: «Que el Estado y los banqueros bajen los tipos de interés es porque esperan que la actividad económica se contraiga de una forma desesperante. El hecho de que los trabajadores estén dispuestos a trabajar por una miseria significa que, aunque encuentren trabajo, no tendrán dinero para gastar y por tanto no podré venderles

mis productos». Así es cómo se intensifica el pesimismo de María y del resto de empresarios. En consecuencia, la reducción de los sueldos y de los tipos de interés traerá más paro, menos inversiones y una crisis más profunda.

¿Ves ahora por qué los negacionistas del desempleo se equivocan al considerar que no pueden existir desempleados de verdad? ¿Y qué equivocados están al considerar que lo que ocurre con la casa de Andreas ocurre también con el trabajo de Vasilis? ¿Ves por qué digo que en las profundidades de estos mercados importantes, del dinero y del trabajo, viven demonios que trabajan febrilmente para producir y reproducir crisis económicas?

LOS COMPLEJOS EDÍPICOS DE LOS MERCADOS LABORAL Y MONETARIO

Seguro que has oído hablar de *Edipo rey*, la famosa tragedia de Sófocles. Se basa en la leyenda de Edipo, que mató al rey de Tebas y se casó con la esposa de éste, Yocasta, sin saber que en realidad eran su padre y su madre. El elemento clave de esta historia es el *poder de la profecía*.

Te explico: Layo, rey de Tebas, se entera de que su esposa Yocasta está embarazada y pide al oráculo que prediga el futuro de su hijo. El oráculo le contesta con una horrible profecía según la cual Layo morirá a manos del hijo que espera Yocasta. Aterrado, Layo ordena a Yocasta que mate a su hijo justo después de su nacimiento. Sin embargo, ella no puede matar a su propio hijo, así que lo entrega a un sirviente para que lo sacrifique. No obstante, el sirviente tampoco tiene el coraje de matar a un bebé desamparado. Lo lleva, pues, al monte, donde lo abandona para que muera solo, de frío y hambre. Pero resulta que un pastor encuentra al pequeño Edipo y lo lleva a Corinto, donde lo adopta el rey, que no tiene hijos.

Años después, Edipo, sospechando que el rey de Corinto no es su padre biológico, pide al oráculo que le diga algo sobre sus progenitores. El oráculo contesta con una segunda profecía horrorosa: «Te casarás con tu madre». Aterrado, decide marcharse lejos de Corinto para evitar este destino. En su viaje pasa cerca de Tebas. Allí encuentra por casualidad al rey Layo en un cruce de caminos, donde acaban peleándose por quien va a pasar primero. Durante la pelea, Layo muere asesinado a manos de su hijo, con lo que se cumple la primera profecía.

Más tarde Edipo salva a Tebas de un monstruo llamado Esfinge, resolviendo un acertijo que establecía que la persona que lo contestara no sólo salvaría la ciudad, sino que también se convertiría en el rey. De esa manera,

Edipo se convirtió en el rey de Tebas y, como era tradición en aquella época, se casó con la viuda del rey, Yocasta, su madre, cumpliéndose así la segunda profecía.

¿Qué relación tiene esta leyenda con los mercados laboral y económico? ¡Muchísima! Piénsalo: la primera profecía se «autocumplió», puesto que Edipo no habría matado nunca a Layo si no hubiese existido la primera profecía. Sin la primera profecía, Layo no se habría aterrorizado, no habría dado orden de que asesinaran a su hijo, y éste habría crecido en el palacio de Tebas, habría conocido a su padre y, obviamente, no lo habría matado en un futuro. Exactamente lo mismo pasa con la segunda profecía: si el oráculo no hubiese profetizado que Edipo se casaría con su madre, él no se habría marchado de Corinto, no habría matado a su padre, no se habría detenido en Tebas, salvándola de la Esfinge y, por supuesto, no se habría casado con su madre.

Lo mismo pasa, en tiempos de crisis, con los mercados laboral y monetario: cuando María y el resto de los empresarios «profetizan» que la crisis continuará y que la actividad económica permanecerá contraída, evitarán pedir dinero prestado a los bancos para contratar a más empleados, por lo que estarán haciendo que la profecía se cumpla. Y cuando la crisis reduce los precios del trabajo y del mercado (los sueldos y los tipos de interés), en lugar de que crezcan el empleo y las inversiones, pasa exactamente lo contrario, puesto que estas reducciones intensifican el pesimismo, y éste se retroalimenta.

EPÍLOGO: DE LA CAZA DEL CIERVO A EDIPO, PASANDO POR FAUSTO Y LOS NEGACIONISTAS DEL DESEMPLEO

El trabajo y el dinero son engranajes necesarios del motor de las sociedades de mercado. A la vez, funcionan como demonios que lo embrujan. La razón por la cual no pueden funcionar como engranajes «prudentes» (como sí ocurre, por ejemplo, con los tomates, los motores eléctricos, las materias primas, etcétera) es porque se diferencian radicalmente del resto de mercancías. Para decirlo de forma sencilla: ningún empresario los quiere de verdad.

En realidad, los empresarios odian tanto el hecho de tener empleados como el tener que pedir préstamos. Ningún empresario quiere tener deudas. Y todo empleador sueña con el momento en el que la tecnología le permita despedir a sus trabajadores y sustituirlos por robots, que ni se quejan, ni hacen huelgas, ni se ponen enfermos. Si pudiesen, los empleadores no alquilarían trabajo y no pedirían préstamos. Y no es porque cuesten dinero, sino porque, a diferencia de

la electricidad (que puedes comprar sin tener mucho trato con su productor), el trabajo y el capital (prestado) imponen al empresario una relación social, una relación de poder (con empleados y banqueros) que éste preferiría no tener.

En este sentido, los préstamos y el trabajo son males necesarios, cuyos servicios pagan los empresarios para ganar más dinero. Sin embargo, sólo puede haber beneficio si el nivel de la futura demanda de mercancías es alto. De la misma manera que los cazadores de Rousseau permanecen centrados en la caza del ciervo sólo cuando prevalece entre ellos el optimismo, los empresarios invierten el dinero prestado en personas y máquinas sólo si entre ellos predomina el optimismo de que la mayoría de ellos serán optimistas.

Y al contrario: si son pesimistas, el pesimismo se confirma, y la reducción de los sueldos y de los tipos de interés lo refuerza aún más, puesto que lo consideran como un oráculo que predice que la futura demanda de sus productos ser reducirá más, en lugar de hacerlos más optimistas, ya que se reducen sus costes. Con los empresarios en tiempos de crisis ocurre lo mismo que con Layo y Edipo: las profecías pesimistas tienen el poder de autocumplirse (es decir, una vez hecha la predicción, ésta es en sí misma la causa de que se haga realidad).

En conclusión, y contra la conmovedora creencia de los negacionistas del desempleo de que la reducción de salarios bastaría para que consigan trabajar los que realmente quieran trabajar, los desempleados se asemejan a Fausto, quien no puede convencer a Mefistófeles para que compre su alma por mucho que baje el precio de venta.

7
¿VIRUS IDIOTAS?

VIRUS MEGALÓMANOS

Si echamos un vistazo a las tres grandes religiones monoteístas, el judaísmo, el cristianismo y el islam, llegaremos a la conclusión de que los seres humanos tenemos un gran concepto de nosotros mismos. Nos gusta creer que estamos hechos «a imagen y semejanza» de Dios, del Perfecto, del Único. Que somos semidioses, amos de la Tierra, el único mamífero con el don de la razón, y que disponemos de la capacidad de adaptar el entorno a nuestras necesidades, en lugar de ser nosotros quienes nos adaptemos al entorno, como hacen todos los demás seres vivos.

Por eso nos sorprendemos cuando una máquina que nosotros hemos creado nos habla como lo hace el agente Smith (que, en realidad, es el reflejo de dicha máquina en la mente de Neo en la película *Matrix*). Te recuerdo las palabras que he mencionado en el epílogo del capítulo 5:

> Todos los mamíferos de este planeta desarrollan instintivamente un lógico equilibrio con el hábitat natural que les rodea. Pero los humanos no lo hacen. […] Existe otro organismo en este planeta que sigue el mismo patrón. ¿Sabe cuál es? Un virus. Los humanos son una enfermedad. Son el cáncer de este planeta. Son una plaga. Y nosotros somos la única cura.

Lo peor es que, en el fondo, tememos que el agente Smith tenga razón, por no decir que sospechamos que es incluso demasiado benévolo con nosotros, ya que somos peores que muchos virus que evitan matar los organismos que los acogen. Adondequiera que miremos en la naturaleza podemos ver las huellas de la destrucción que dejamos a nuestro paso.

Desde que nacieron las sociedades de mercado, hemos destruido dos tercios de todos los bosques del planeta, hemos propiciado la lluvia ácida que ha envenenado los lagos, hemos drenado completamente los ríos, hemos aumentado la acidez de los océanos, hemos erosionado la tierra, hemos hecho desaparecer animales y plantas, hasta tal punto que el equilibrio de nuestra biosfera, que es nuestro único refugio, se ha visto alterado. Y por si fuera poco, producimos cada

vez más gases (como el dióxido de carbono o el metano) que aumentan la temperatura del planeta, lo que provoca que se derrita el hielo de los polos, que suba el nivel del mar y que se desestabilice el clima de la Tierra de tal forma que pueblos enteros corren el riesgo de desaparecer. ¿Quién puede dudar de que el agente Smith tenga razón? ¿Acaso no nos parecemos al virus del ébola, que se autodestruye al matar al organismo que lo cobija?

Me dirás, con razón, que el agente Smith no existe. Que es producto de la imaginación de un guionista, un esfuerzo humano para que se despierten nuestras conciencias. Como ocurre también con Fausto y Frankenstein, personajes ficticios que Christopher Marlowe y Mary Shelley utilizaron para advertirnos de los males que había traído la por entonces recién creada sociedad de mercado. Quizá estos avisos a través de la literatura, el arte o el cine demuestren que aún existe la esperanza de que no nos convirtamos en una epidemia, en un cáncer, en el virus que amenaza el planeta.

Los virus, los tumores malignos y las bacterias no tienen conciencia. Nosotros, sí la tenemos. Es nuestra mejor oportunidad de desmentir al agente Smith. Sin embargo, para hacerlo, debemos ser críticos y defendernos de nuestra creación más importante, pero también la que más contribuye a destruir el medio ambiente: la sociedad de mercado, que poco a poco ha empezado a convertirse en nuestro jefe y, a la vez, en el peor enemigo del planeta Tierra.

Valores de cambio contra el planeta Tierra

Las sociedades de mercado aparecieron cuando los valores de cambio triunfaron sobre los valores experienciales. Ésta es una de las primeras cosas que te dije en el capítulo 2 de este libro. También hemos visto que este «triunfo» produjo a la vez una riqueza y una infelicidad enormes. Si bien hizo posible la mecanización de la sociedad, aumentando muy rápidamente el número de productos que la humanidad era capaz de producir, también convirtió a los seres humanos en sirvientes, en lugar de jefes, de las máquinas. Ha llegado el momento de ver cómo y por qué la victoria absoluta de los valores de cambio ha puesto al planeta Tierra en la senda de un colapso ecológico.

Es verano. De repente, por encima de nuestra casa en Egina, pasan tres aviones antincendios en dirección al Peloponeso. Miramos a lo lejos, hacia adonde se dirigen, y entonces vemos el humo negro que se eleva por encima del monte Parnonas como una serpiente embrujada, ocultando poco a poco el sol y

transformando el mediodía en un atardecer raro y antinatural. No hace falta que esperemos a las noticias para darnos cuenta de la gran catástrofe que está ocurriendo delante de nuestros ojos.

Pues bien: ¿sabes que esta catástrofe aumenta los valores de cambio de nuestra sociedad? ¿Que, desde la perspectiva de los valores de cambio, el incendio ha aumentado, en lugar de reducir, la riqueza contable de nuestra sociedad en términos de valores de cambio totales? Lo sé, suena ridículo. Sin embargo, así es: para empezar, los árboles que se queman no tienen ningún valor de cambio. Lo mismo pasa con los búhos, las liebres y todos los animales y las plantas que habitan el bosque. Por lo tanto, por muchos árboles que se quemen, por mucho que se tiña de negro el paisaje, por muchos animalitos que encuentren una muerte horrorosa en las llamas, ningún valor de cambio se pierde. Incluso las casas quemadas ven reducido su valor de cambio sólo mínimamente, puesto que o están aseguradas o el Estado ayudará a los propietarios a que las reconstruyan. Y en cuanto a los recuerdos de sus habitantes (del bonito bosque en el que vivían, del cuadro con el retrato de la abuela que se quemó), ninguno de ellos tenía valor de cambio, sino tan «sólo» valor intangible.

Por el contrario, los aviones antincendios que hemos visto sobrevolar nuestra casa consumen queroseno que tiene mucho valor de cambio, que se añade a los ingresos del comerciante que lo distribuye. Lo mismo pasa con el carburante que utilizan los vehículos de los bomberos, y que se consume cuando éstos acuden al bosque en llamas para tratar de impedir la destrucción de nuestros valores intangibles. Y cuando llega el momento de la reconstrucción de las casas que se quemaron, o de las torres eléctricas dañadas, los sueldos de los trabajadores y el coste de los materiales que se usan son valores de cambio que han nacido de las llamas del incendio, y que se suman a la renta nacional.

Creo que ahora empiezas a ver la esencia del problema: las sociedades de mercado ponen el acento exclusivamente en los valores de cambio, que en consecuencia triunfan sobre los valores intangibles. En consecuencia, las actividades de las personas que crean valores de cambio se refuerzan a costa de las que producen sólo valores intangibles. Toma como ejemplo el deporte. En otros tiempos, lo único que ofrecía era la alegría de jugar con una pelota, la gloria que suponía una victoria en los Juegos Olímpicos o el bienestar que procuraba el ejercicio físico. Pero cuando los récords y las medallas empezaron a adquirir valor de cambio, el deporte se comercializó, de la misma manera que se comercializaron el trabajo y la tierra en Gran Bretaña.

En la actualidad la televisión atrapa la atención del público, y después «vende» esa atención a los publicistas con el fin de que la «utilicen» para vender todo tipo de productos, desde coches hasta hamburguesas, al público aficionado al deporte. Por lo tanto, el valor de cambio de una medalla de oro en los Juegos Olímpicos o de un gol en el mundial es determinado por el valor de cambio de los coches o de las hamburguesas que vende el anunciante a los telespectadores, de la misma manera que en el siglo XVIII el valor de cambio de un acre de tierra era determinado por el valor de cambio de la lana de las ovejas que vivían dentro de ese acre.

Al mismo tiempo, este triunfo del valor de cambio del deporte comporta la devaluación del valor intangible o experiencial, puesto que los campeones se ven obligados (con el fin de maximizar el valor de cambio de su esfuerzo) a hacer cosas que reducen la ilusión y el bienestar que ofrece el deporte (por ejemplo, a competir lesionados o a tomar medicamentos prohibidos que a medio plazo dañarán su salud). En general, cualquier cosa que llame la atención del público, que lo convierta en una presa más fácil para los publicistas, adquiere mayor valor de cambio a costa de destruir valores más importantes para las personas como son los valores experienciales.

En la televisión, el avance de los valores de cambio ha transformado los Juegos Olímpicos en un circo romano donde combaten las empresas farmacéuticas (cuyos preparados convierten a los deportistas en marionetas sobrehumanas) y, en general, socava nuestra civilización al evidenciar lo que llama la atención del público (por ejemplo, un *reality show*) sin que ello nos desconcierte demasiado. No es casualidad que Rupert Murdoch, el magnate australiano de medios de entretenimiento y «comunicación», haya pronunciado en algún momento esta gran frase: «¡Nunca perderás dinero si menosprecias la inteligencia del público!». El verdadero significado de estas palabras es: *para maximizar los valores de cambio de tus productos, tienes que menospreciar los valores experienciales*.

Sin embargo, el verdadero drama tiene lugar en la naturaleza. Allí el triunfo de los valores de cambio no degrada simplemente nuestra civilización, sino que dinamita el planeta que nos da el derecho a la vida. ¿Sería inteligente por parte de los astronautas envenenar el oxígeno de su nave espacial? Esto es exactamente lo que hacemos los seres humanos. Y lo llevamos haciendo desde hace trescientos años, desde que surgieron las sociedades de mercado, cuando

los valores de cambio triunfaron sobre los valores experienciales y el beneficio (es decir, la «plusvalía ») adquirió un poder único y absoluto sobre las almas y las acciones de los seres humanos.

INDIVIDUOS, ES DECIR, «IDIOTAS»

El hombre, como todos los animales cazadores, tiene desde siempre la tendencia a hacer desaparecer la fauna y la flora que necesita. En la actualidad, en la isla de Pascua sólo «prosperan» las estatuas enormes que dejaron atrás los habitantes de la isla, antes de que éstos desaparecieran por culpa de la tala irracional de los árboles, que dejó la tierra sin protección, de manera que el terreno se dispersó en el océano, lo que trajo a sus habitantes hambruna y extinción.

Sin embargo, no son muchos los ejemplos de sociedades humanas que, antes del triunfo de las sociedades de mercado, actuasen como virus idiotas. La acusación del agente Smith no tendría razón de ser, sería injusta, antes de la Revolución industrial que trajo el triunfo de los valores de cambio sobre los valores experienciales. Toma como ejemplo los aborígenes de Australia, con los que he empezado mi narración en el capítulo 1. En realidad, los aborígenes exterminaron a todos los grandes mamíferos del continente australiano miles de años antes de que llegasen los ingleses. No obstante, consiguieron encontrar un equilibrio con la naturaleza, mediante la protección de los bosques y la limitación del número de peces que pescaban a diario, logrando vivir bien sin mucho esfuerzo y conservando a la vez intacto el «capital» de la naturaleza (peces, pájaros y plantas), en perpetuidad.

Pero cuando llegaron los colonizadores ingleses y les quitaron la tierra, que quedó sometida a las duras «leyes» de la sociedad de mercado, cien años después se habían destruido las tres quintas partes de los bosques. Hoy la tierra de Australia yace profundamente herida por las minas, erosionada por la agricultura intensiva, los lechos de los ríos están secos y cubiertos de sal que empobrece la tierra, mientras los hermosos corales del norte del continente disminuyen año tras año. Como ocurre también en Europa y en Norteamérica, las sociedades de mercado, actuando únicamente con arreglo a los valores de cambio, destruyen el planeta.

¿Por qué sucede esto? El ejemplo del incendio en el bosque demuestra que vivimos en sociedades que menosprecian de manera clara y criminal el valor del entorno. Cuando un árbol, o un microorganismo, no tienen valor de cambio, nuestra sociedad (que piensa sólo en términos de mercado) se comporta como si

esta herencia del planeta, con su valor infinito para la vida, no tuviese absolutamente ningún valor. Esto significa que nuestra sociedad nos anima a comportarnos como si no nos importara un céntimo, en el sentido literal y metafórico, el mantenimiento del equilibrio natural del planeta.

Tomemos un ejemplo sencillo, que viene a añadirse al del incendio en el bosque. Supongamos que hay un río en el que viven truchas. Si las pescamos todas, las truchas desaparecerán para siempre. Si las pescamos poco a poco, habrá truchas perpetuamente, ya que se reproducirán año tras año. Veamos ahora qué ocurre cuando la pesca deja de guiarse por los usos y costumbres de una sociedad de humanos que comprenden el equilibrio frágil del río y, por el contrario, empieza a regirse por las leyes de la sociedad de mercado: por los valores de cambio y por el beneficio.

Digamos que el valor de cambio de cada trucha es de 5 euros. Si cada pescador actúa con arreglo a sus intereses, entonces seguirá pescando cada día hasta que el último pez que pesque le «cueste» un poco más que su valor de cambio. ¿Cuál es su coste? El valor de cambio del tiempo que gasta pescando. Supongamos que cada hora que pasa pescando «pierde» 10 euros, los que ganaría si trabajara en la fábrica de al lado. Siempre y cuando pesque por lo menos dos peces por hora, le convendría pescar truchas en lugar de trabajar en la fábrica.

Tal y como saben aquellos que alguna vez han pescado, el número de peces que pescas es inversamente proporcional al número de pescadores y a la intensidad con la que pesca cada uno de ellos. Por decirlo de forma más sencilla, si eres el único pescador en el río, es más fácil que pesques muchas truchas en la primera media hora. Simplemente tiras la red al agua y coges, rápidamente, cinco o seis truchas. Sin embargo, cuanto más pescas, o cuantos más pescadores sois, más difícil resulta pescar la siguiente trucha, ya que se habrá reducido su número y *además* sois más los que pescáis menos truchas.

Pero si funcionarais como una sociedad de pescadores, de forma colectiva, podríais acordar que tan sólo pescareis una hora al día cada uno, con lo que pescaríais doscientas truchas, por ejemplo, y las compartiríais. Sin embargo, en la sociedad de mercado, cada uno actúa por su cuenta, como un pequeño empresario contra todos los demás. Así, continuaréis pescando, cada uno por separado, hasta que pesquéis menos de dos truchas por hora (recuerda que el coste del trabajo por hora era de 10 euros cuando la trucha tenía un valor de

cambio de 5 euros, con lo que el beneficio aumentaba por cada hora de pesca cuando el pescador pescaba por lo menos dos truchas por hora). No obstante, eso significa que cada pescador puede pescar no una, sino diez horas al día.

Al principio, el total de la pesca puede ser elevado, debido al gran esfuerzo de los pescadores. Sin embargo, pronto las truchas empezarán a escasear. Muy pronto habrá tan pocas truchas en el río que, pese al hecho de que haya muchas personas pescando durante muchas horas, entre todos no conseguirán ni doscientas truchas. Mira qué absurdo resulta eso: si cada uno de ellos pescara tan sólo una hora al día, conseguirían doscientas truchas y, lo más importante, quedarían bastantes truchas en el río para que la pesca pudiese continuar para siempre. Sin embargo, cuando cada uno busca su propio interés, los pescadores trabajan muchas horas más al día, consiguiendo muchos menos peces y conduciendo a las truchas a la extinción, lo que supone acabar con sus propios beneficios.

Esto nos pasa cuando aceptamos las leyes de la sociedad de mercado sin rechistar, como si fueran sabias y perfectas. No solamente corremos el riesgo de acabar como Fausto y Frankenstein (recuerda las historias anteriores), sino también el de repetir el drama de los habitantes de la isla de Pascua, pero esta vez a nivel planetario.

El ejemplo de las truchas es sólo la punta del iceberg. Así como los pescadores del ejemplo tienen un interés particular para seguir pescando hasta hacer desaparecer las truchas del río, las industrias tienen sus intereses para contaminar el medioambiente (puesto que la contaminación no tiene para la empresa valor de cambio negativo), los conductores para inundar las calles con sus coches, los propietarios de parcelas para talar los árboles y para construir bloques de pisos con gran valor de cambio o la humanidad en su totalidad para emitir dióxido de carbono a la atmósfera hasta que nuestro planeta empiece a parecerse a un horno.

En la Antigua Grecia los que se negaban a pensar en función del interés común, de lo «público», se llamaban ιδιωτες «*idiótes*» (individuos, particulares). Los antiguos griegos pensaban que los *idiótes* actuaban sin mesura, sin calcular el bien de los demás.[3] En el siglo XVIII los eruditos ingleses, admiradores de los antiguos griegos, dieron a la palabra *idiótis* (individuo), el significado de «idiota» o «tonto» (*idiot* en inglés). Desde este punto de vista, la sociedad de mercado nos ha convertido en *idiotas*, en estúpidos virus que matan el planeta en el que viven. Algo parecido a los astronautas que envenenan el oxígeno de su nave espacial.

¿SE PUEDEN «CASAR» EL INTERÉS PRIVADO Y EL INTERÉS DEL PLANETA?

¡Claro que sí! Los aborígenes lo hicieron muy bien, consiguieron colaborar para pescar y cazar poco para así obtener mucho, lo que les dejaba tiempo libre para dedicarlo a rituales, a la narración de las leyendas del Sueño, etcétera. Tanto los individuos como las comunidades que buscaban vivir en armonía con la naturaleza consiguieron hacerlo muy bien.

Lo mismo pasaba en Europa antes de la instauración de la sociedad de mercado, cuando las personas, aunque eran muchas más que los aborígenes, conseguían respetar la naturaleza y darle la importancia que le correspondía. Lo que hizo que el planeta Tierra se encaminara a la catástrofe fue la comercialización de todo, la privatización de la tierra, el triunfo de los valores de cambio sobre los valores experienciales, el predominio del interés privado sobre el beneficio colectivo. Si nos interesa la salvación del planeta, aparentemente la solución pasa por encontrar una manera inteligente de recuperar la capacidad de los humanos de funcionar y de decidir colectivamente, para que dejen de «hacer los *idiotas*», es decir de mirar sólo sus intereses particulares.

Una solución sería decidir que algunas cosas no pasaran por los mercados, sometidas a su valor de cambio. Por ejemplo, podríamos decidir que nadie pescará truchas más de una hora al día o que los bosques serán protegidos por el Estado como si fueran patrimonio inestimable de todos, independientemente de su valor de cambio. Pero la gran pregunta es: ¿cómo podemos hacer compatible esta responsabilidad común con una sociedad en la que las máquinas trabajan incansablemente para producir valores de cambio de los que los propietarios sacan provecho después, cuando además dichos propietarios no son más que una minoría de la población?

La respuesta depende del interés de cada persona. Si no eres uno de los propietarios de tierras y máquinas, te resultará fácil decir: «La solución consiste en detener el monopolio, la oligarquía de la minoría de los propietarios sobre el uso de las máquinas, así como el poder de éstos para decidir sobre cómo se activan las fuerzas productivas del planeta». Hay muchas maneras de poner límites a estos monopolios. Límites a la contaminación, a la frecuencia con la que se cultiva la tierra, a la pesca en los océanos y en los ríos, a la producción de gases de efecto invernadero que aumentan la temperatura global, etcétera. Otro tipo de intervención sería la redistribución de los derechos de propiedad sobre la tierra, sobre las materias primas y sobre las propias máquinas, para que sus

propietarios y administradores no fueran exclusivamente los «particulares», sino las comunidades de personas con conciencia colectiva respecto al daño que provoca la humanidad al planeta y a sí misma.

Por otro lado, si perteneces a la minoría que dispone de gran parte de la tierra y de las máquinas, ni siquiera querrás escuchar estas ideas, puesto que su aplicación significaría menos fuerza, menos riqueza, menos poder para ti. Mantendrías que: «Para poner límites a la contaminación y a la explotación imprudente de la riqueza natural, hace falta la intervención del Estado». ¿Y qué es el Estado? ¿Acaso es la expresión objetiva del interés común? «¡No!», gritarías. «El Estado cumple con los intereses de los que lo administran, de los políticos y de los burócratas, intereses que en ningún caso se corresponden con los de la mayoría o del planeta», dirías en un intento de evitar el embargo de «tus» bienes. Y si te preguntásemos «¿Qué propones para salvar el planeta?», contestarías:

«¡MÁS MERCADO, POR FAVOR!»

A fin de no ceder a la mayoría ni uno de tus «derechos» sobre la tierra o sobre las máquinas que controlas, dirías que:

> La razón por la cual la sociedad de mercado fracasa en gestionar adecuadamente la riqueza natural del planeta es que esta riqueza tiene sólo valor intangible pero ningún valor de cambio. Toma como ejemplo el bonito bosque que se incendia. No pertenece a nadie, sino a todos. Nadie puede obtener valor de cambio, o dinero, de esto. Por eso nosotros, los miembros de la sociedad de mercado, no lo valoramos como deberíamos. Lo mismo pasa con las truchas en el río. No pertenecen a nadie y por eso cada pescador pesca cuanto quiere, de modo que las truchas del río desaparecen. Lo mismo pasa con la atmósfera: no pertenece a nadie, de modo que cada uno saca provecho de ella hasta que se envenena. Hacer que el Estado controle todo esto no aportará nada, porque está en manos de políticos y de burócratas en los que no debemos confiar, por eso os propongo la siguiente solución: dádmelo todo a mí. ¡Todo! Bosques, ríos, incluso la atmósfera. ¡Ya veréis lo bien que lo gestionaré todo!

Puede que eso te suene paranoico: una persona que propone a la sociedad que se le den derechos de propiedad sobre casi todo el planeta. Lo malo de esta propuesta es que no carece totalmente de base lógica. Es cierto que, si el río y todas las truchas que nadan en él fuesen de tu propiedad, tendrías todo el interés del mundo en protegerlo. De poner un precio de entrada a cualquiera que quisiera pescar y bombardearle con multas si se saltasen los límites que tú has puesto. Lo mismo pasa con la atmósfera o los bosques. Si te pertenecieran, podrías cobrar por su uso (por ejemplo, te pagarían las empresas por el derecho a

emitir residuos o cobrarías una «entrada» a las familias que quisieran hacer un picnic en «tu» bosque). De este modo, el uso sería razonable y la salud del planeta mejoraría.

La gran pregunta, por supuesto, es: ¿en qué se diferencia esto de lo que pasaba durante el feudalismo, cuando la tierra pertenecía (junto con los animales, las plantas y las personas que la habitaban) al señor? Es verdad que, en aquellos tiempos de las presociedades de mercado, la naturaleza no sufría como ahora. ¿Eso significa que para salvar el planeta hay que volver al feudalismo y a la autocracia, a vivir sujetos a la voluntad de una sola persona? Evidentemente, no. Por esta razón, los que bajo ningún concepto querrían dejar que el Estado los privara de los derechos de uso de la tierra y de sus recursos inventaron el siguiente argumento: en lugar de darle el río, el bosque y la atmósfera a una persona, se pueden «cortar» en varios pedazos y venderse, a través de mercados especialmente «fabricados», a miles de aspirantes a su compra.

¿Y cómo se cortaría «en pedazos» un bosque o la atmósfera del planeta? La respuesta es: si se imprimen *n* acciones, es decir, un número *n* de papelitos, en proporción de una acción por 1/*n* de la propiedad del río, del bosque o de la atmósfera. De este modo los árboles, los ríos, la naturaleza entera, adquirirían de golpe muchos propietarios y valor de cambio (igual que el valor monetario de las acciones *n*) y evitaríamos estar sujetos a un señor al que perteneciera la naturaleza, puesto que los propietarios serían tantos como los accionistas.

En suma, lo que se propone es encontrar la vía inteligente de crear mercados para la riqueza natural en los que pudieran triunfar los valores de cambio, ya que así incluso el oxígeno que respiramos tendría un precio que lo protegería de ser despilfarrado como si fuera un bien gratuito.

MERCADOS «DE MALES»

Las sociedades de mercado se construyeron basándose en los valores de cambio de los bienes (por ejemplo, el algodón, la lana, la sal, el carbono, el acero, los alimentos, etcétera). Por muy separado que esté el valor simbólico de un diamante o de un tomate de su valor de cambio, al menos sabemos que estos dos valores son positivos (en la medida en que a algunos les gusten los diamantes y los tomates, su precio será positivo).

Sin embargo, el argumento de que para salvar el planeta tenemos que extender el reino de los valores de cambio privatizando la atmósfera, los ríos y los bosques, se topa con un problema técnico: ¿cómo es posible que adquiera

valor de cambio positivo un *mal*, como, por ejemplo, un contaminante tóxico que emite una fábrica o el tubo de escape de un coche? ¿Quién quiere comprar algo que le va a envenenar? ¿Cómo se va a crear un mercado que determine el valor de cambio de contaminantes que nadie quiere? Normalmente, este valor de cambio, su precio, debería ser negativo, es decir, que te tendrían que pagar para que los adquirieras. La sociedad debería recompensarte si «haces tuyo» el dióxido de carbono que provoca el efecto invernadero y, a su vez, amenaza con cambiar el clima de la Tierra. Desde esta perspectiva, el problema es que nadie quiere acciones de metano o de dióxido de carbono que las personas liberan a la atmósfera, a no ser que alguien les pague por adquirirlas.

La única manera de que los «males» adquieran valor de cambio es a través de la intervención estatal, que tiene el poder de invertir el valor de estos contaminantes de negativo a positivo. Por ejemplo, si el Estado nos otorga a cada uno el derecho de emitir a la atmósfera *x* kilos de gases «malos», pero también el derecho de vender este derecho a otros que necesitan emitir una cantidad de gases «malos» superior a esos *x* kilos, entonces habremos creado un mercado para estos gases «malos». En este escenario, las empresas fabricantes de coches, energía, etcétera, que emiten toneladas de gases «malos» a la atmósfera, adquirirán nuestro derecho de emisión de aquellos *x* kilos que no necesitamos emitir, estableciendo así un precio para estos gases que las empresas contaminantes pagarán, de la misma manera que pagan sus otros costes (sueldos, materias primas, etcétera).

Suena bien y parece una idea inteligente, pero fíjate en dónde está el problema. En primer lugar, es absurdo, puesto que la razón por la cual se debería encontrar una solución de mercado al problema de la contaminación era que algunos no se fiaban del Estado. Y digo que es absurdo porque esta solución exige la constante intervención del Estado, si no, ¿cómo se le impondrá a la empresa del señor José, o a ti, la obligación de comprar el derecho a contaminar la atmósfera con *x* kilos de alguien que contamina menos? Sólo el Estado puede controlarnos a todos: a cada uno de nosotros, a cada empresa, a cada agricultor, a cada pescador, a cada fábrica, a cada tren o coche. Y ¿quién decidirá cuál será el límite de kilos de gases contaminantes permitidos por persona? De nuevo el Estado. En consecuencia la razón por la cual algunos propugnan la privatización absoluta de la atmósfera, de los ríos, de los bosques, etcétera, no es porque se opongan al Estado. Simplemente se oponen a las intervenciones estatales que reducen sus derechos de propiedad mientras que apoyan las que amplían o mantienen sus derechos.

LA ÚNICA SOLUCIÓN: DEMOCRACIA FRENTE A LOS VALORES DE CAMBIO

Te había prometido que en este libro te hablaría sobre economía y que, en contra de mi naturaleza, no te iba a cansar con otros temas. Por eso no te he hablado hasta ahora de política, democracia, etcétera. Sin embargo, llegados a este punto, tengo que hablar brevemente sobre la idea de democracia. La razón es sencilla.

Hemos visto que, para salvar el planeta de las sociedades humanas de mercado, el Estado es necesario, bien para que los ciudadanos se encarguen de la gestión de la riqueza natural que los mercados, los particulares, cada uno en privado, malgastamos de manera estúpida y criminal, bien para crear mercados artificiales de «males», es decir, para privatizar la riqueza natural y dar derechos privados de propiedad sobre ésta a quienes poseen recursos con los que pagar estos derechos, en función del importe del que dispongan.

El problema con la privatización de las cosas «comunes» es doble: primero, es muy difícil que funcione en la práctica. ¿Cómo puede el Estado decidir por adelantado y de manera justa el límite máximo de contaminación emitida que nos corresponde a cada uno? ¿Cómo conseguirá este mercado artificial fijar un precio para un contaminante en concreto que empuje a las empresas y a los ciudadanos a actuar en favor de la humanidad y del planeta? Algo así no es realista. Los mercados no se crearon para gestionar males, y sólo en el caso de los bienes podemos esperar que funcionen bien (y tampoco siempre, tal y como hemos visto con los mercados de trabajo y de dinero en capítulos anteriores). Sería más prudente exigirle al Estado que imponga reglas, límites y restricciones al uso de los recursos sensibles de nuestro planeta. Así de sencillo.

Existe también un segundo problema respecto a la privatización de los recursos naturales que afecta directamente a la democracia. Permíteme que me explique: tanto en los mercados como en las democracias votamos. Cuando compras un helado, es como si votaras a favor de esa marca concreta, de ese tipo de helado en concreto. Si nadie lo compra, la empresa dejará de producirlo. Si lo «votan» con sus euros muchos como tú, entonces obviamente su producción aumentará. Lo mismo ocurre en las elecciones: cuantos más votos obtiene un partido, o una opinión en el marco de un referéndum, mayor poder tendrá en el escenario político.

¿Cuál es la diferencia? La diferencia es que, mientras que en la democracia todos disponemos de un único voto, que garantiza nuestra *libertad de expresión*, en los mercados el número de votos de los que disponemos depende de nuestra riqueza. Cuantos más euros, dólares, libras, yenes tiene alguien, más importante

será su opinión en los mercados en los que participa. Por ejemplo, en una sociedad anónima, si dispones del 51 % de las acciones, tienes la mayoría absoluta. Tú sola eres la jefa absoluta. Te digo esto para que veas por qué los poderosos, los ricos de la Tierra, defienden la solución de la privatización de los recursos naturales: porque tienen la posibilidad de comprar la mayor parte de las acciones y de decidir en solitario sobre el futuro del planeta.

Me dirás: «¿Qué importancia tiene esto, dado que todos vivimos en el mismo planeta? ¿Por qué los ricos no van a querer algo que no sea bueno para esta nave espacial llamada Tierra, de la cual todos somos pasajeros?». Para responderte, te voy a dar un ejemplo: supongamos que dudamos entre reducir drásticamente los gases de efecto invernadero y dejar que los hielos se derritan, lo que haría subir el nivel de los océanos, con el resultado de que millones de personas que viven en las costas de países poco montañosos, como Bangladesh o las Maldivas, perderían sus casas. Supongamos, además, que hemos privatizado la atmósfera y que, para los accionistas de los gases de efecto invernadero, el coste de la reducción de estos gases es superior al de la compra de una nueva villa a una altitud suficiente para que no se vea afectada por la subida del nivel del mar. Entonces, utilizando su derecho a decidir como accionistas mayoritarios de la atmósfera, y no como simples ciudadanos que disponen de un voto cada uno, éstos con todo su derecho decidirán que no se reduzca la producción de gases de efecto invernadero, aunque eso implique que se inunden las casas y se pierdan los terrenos de millones de personas.

¿Ves por qué insisto en que el voto de los accionistas no protegerá nunca el planeta como lo hace la libertad de expresión de los ciudadanos? El hecho de que nuestras democracias sean imperfectas o corruptas, a veces hasta un nivel repulsivo, y que permitan que se cometan crímenes a costa de las personas débiles y de nuestro frágil entorno, no refuta el hecho de que la democracia siga siendo nuestra única oportunidad para que no nos convirtamos en estúpidos virus sobre el planeta Tierra. Es nuestra única esperanza para demostrar que el agente Smith no tenía razón.

8
DINERO

PRISIONEROS DE GUERRA Y ARBITRAJE

Durante la segunda guerra mundial las autoridades alemanas respetaron solamente a los prisioneros de guerra de los países occidentales. Mientras que a los soldados eslavos, a los gitanos y, desde luego, a los judíos los exterminaban a voluntad, a los prisioneros británicos, canadienses, estadounidenses y franceses los respetaron, cumpliendo con el espíritu y el texto del Convenio de Ginebra.

En 1941, el oficial del ejército británico Richard Radford fue detenido por la Wehrmacht (el ejército de tierra alemán) y acabó en un campo de prisioneros de guerra occidentales. Una vez terminado el conflicto, Radford narró un fenómeno económico muy interesante, tal y como lo vivió en el campo de prisioneros donde permaneció hasta el final.

En su campamento, los prisioneros de diversas nacionalidades vivían en barracones diferentes, entre los cuales por lo general podían moverse libremente. Como ocurría con todos los prisioneros de guerra oficiales, la Cruz Roja (desde su base en Suiza) supervisaba sus condiciones de vida y les abastecía regularmente con paquetes. Los paquetes contenían alimentos, cigarrillos, un poco de café, té y, de vez en cuando, chocolate, etcétera.

El día de recogida de los paquetes de la Cruz Roja era un día de alegría para los prisioneros. Según Radford, los paquetes eran los mismos para todos. Pero sus preferencias no eran las mismas. Los primeros que vieron la oportunidad de ganar algo estableciendo intercambios sistemáticos de bienes entre los prisioneros de diferentes nacionalidades fueron algunos «listos» prisioneros franceses. Pensaron aprovechar el hecho de que el francés medio adora el café, mientras que el inglés medio no puede vivir sin té.

Cada vez que recibían los paquetes de la Cruz Roja, los franceses, hábiles «comerciantes», se acercaban a sus compatriotas, tomaban prestado el té que contenía su paquete, prometiéndoles una cantidad de café, iban al barracón de los prisioneros británicos e intercambiaban el té por el café, que después

entregaban a sus compatriotas franceses, como les habían prometido. ¿Por qué lo hacían? Porque ellos se quedaban con una «comisión» del té o el café, por ejemplo, un 5 % por los «servicios» que ofrecían.

En el lenguaje de los economistas, lo que hacían los «comerciantes» franceses se llama *arbitraje*, es decir, comprar más barato de lo que vendes. En nuestro ejemplo, los astutos franceses en realidad tomaban de los ingleses más café del que entregaban a sus compatriotas a cambio del té que habían tomado prestado: era como si comprasen el té de sus compatriotas más barato (aproximadamente, un 5 % más barato) de lo que lo vendían a los británicos. De este modo, les quedaba un beneficio (plusvalía) del orden de un 5 %.

Obviamente, cuantos más comerciantes se dedicaban al intercambio, mayor era la competencia entre ellos y, en consecuencia, más bajo era el porcentaje de su beneficio. Piensa en lo siguiente: por ejemplo, para que el prisionero Pascal, que se unió tarde al mercado del café y el té, convenciera a sus compatriotas de que le dieran a él su té (y no a los demás «comerciantes»), estaba obligado a ofrecerles más café que los demás «comerciantes» por la misma cantidad de té. Eso equivaldría a ofrecerles un «precio» más alto por su té (medido en gramos de café), lo cual reducía su propio beneficio.

He aquí, pues, cómo en las grandes bolsas de valores del mundo, igual que ocurría en el campo de prisioneros de Radford, la competencia entre los intermediarios reduce el margen del arbitraje.

Los cigarrillos como medida de valores de cambio

Muy rápidamente, las transacciones en el campo de prisioneros se ampliaron a otros bienes, y casi todos los prisioneros de guerra empezaron a participar en este mercado espontáneo multinacional, donde cada uno intentaba adquirir cuantas comodidades podía dentro de las condiciones adversas del campo.

Con el desarrollo del comercio entre los compañeros de prisión, rápidamente se alcanzó un equilibrio entre los precios relativos. Si bien al principio cada uno negociaba por separado, y uno intercambiaba una barrita de chocolate por 10 gramos de café, mientras que otro podía intercambiar en el mismo momento una barrita de chocolate por 15 gramos de café, no pasó mucho tiempo hasta que los precios relativos se equipararon más o menos en todo el campo.

A la equiparación de los valores de cambio, o de los precios relativos, ayudaron anuncios escritos a mano y colgados a la entrada de los barracones con ofertas del tipo: «Vendo 100 gramos de café por 10 barritas de chocolate». Por lo tanto, los precios de negociación se hicieron públicos, exactamente como sucede hoy con las pantallas de Bloomberg instaladas en las bolsas de valores, en las que aparecen en tiempo real todos los precios de las acciones, de los bonos, etcétera. Debido a esta transparencia, y dado que ningún prisionero quería comprar a un precio superior al mínimo ofrecido, los precios de los bienes se estabilizaron en todos los barracones, independientemente de la nacionalidad y de las preferencias de sus «inquilinos».

Como las transacciones incluían muchos bienes diferentes, eran cada vez más complicadas. Por ejemplo, un canadiense ofrecía 100 gramos de café a cambio de 10 barritas de chocolate. Un francés que quería el café pero no tenía chocolate a lo mejor le decía: «Quiero tu café pero no tengo chocolate. Aunque tengo té. Conozco a un escocés en el barracón C5 que intercambia 15 gramos de té por una barrita de chocolate. Así que, si te doy 150 gramos de té, ¿me das los 100 gramos de café?». Así eran las cosas al principio. Pero pronto se produjo un cambio importante: se estabilizó una *unidad monetaria* que simplificó las transacciones.

Uno de los bienes que más éxito tenía en el campo eran por supuesto los cigarrillos. Por un lado, los fumadores daban todo lo que tenían para adquirirlos (debido a su adicción a la nicotina), y por otro, los no fumadores, cuyos paquetes también contenían cigarrillos (que para ellos no tenían ningún valor de uso), los intercambiaban por chocolate o cualquier otra cosa que les ofrecían los fumadores. En consecuencia, los cigarrillos, a pesar de tener valor de uso sólo para los fumadores, adquirieron el mismo valor de cambio para todos.

Era simplemente una cuestión de tiempo que en todo el campo los cigarrillos se establecieran como unidad de medida de los valores de cambio, o de los precios relativos. ¿Por qué iba a ofrecer el vendedor 10 gramos de café por una barrita de chocolate cuando era posible que los que buscaban comprar café no dispusieran de chocolate, pero sí de otra cosa del mismo valor? Por ejemplo, puede que, en lugar de chocolate, los que querían comprar café dispusieran de té, artículo que el vendedor de café no quería. Era más fácil que el vendedor de café expresara el precio relativo, es decir, el valor de cambio, que ofrecía en términos de «otro» producto que:

a) fuera resistente (es decir, que no se secara como el pan),

b) fuera fácil de transportar y no ocupara mucho espacio,
c) fuera clara y fácilmente divisible,
d) y tuviera valor de cambio estable en todo el campo (debido a su relativa escasez).

¿Qué producto cumplía con todos estos requisitos? Los cigarrillos, por supuesto. Además, no es casualidad que los cigarrillos destaquen como unidad monetaria extraoficial en todas las prisiones del mundo. Así pues, según Radford, los cigarrillos se convirtieron en un sencillo —y cancerígeno— «bien», en un bien «especial», cuyo valor de cambio superó su valor experiencial o de uso. En aquel momento un cigarrillo tenía las tres cualidades siguientes:

a) era una fuente de nicotina (algo que le daba valor experiencial o de uso a los fumadores, a pesar del impacto negativo en su salud),
b) funcionaba como medio de transacción y como medida de comparación rápida de precios,
c) constituía un medio de almacenamiento de la «riqueza» de los prisioneros.

La última cualidad *(c)*, que respalda la conversión de un bien en unidad monetaria, conduce a un cambio radical del carácter del sistema económico. La razón es sencilla.

Antes de que un bien se convierta en unidad monetaria, tenemos lo que se denomina *trueque*, por ejemplo, te doy té si me das café. En condiciones de trueque *cada transacción constituye a la vez una compra y una venta* (puesto que ambas partes venden algo el uno al otro). Sin embargo, en una economía en la que un bien funciona como unidad monetaria, como los cigarrillos en el campo de Radford, esto deja de pasar. Alguien puede fácilmente comprar café utilizando cigarrillos para pagar a un no fumador que no «gasta» inmediatamente los cigarrillos que cobró. Al contrario, los guarda con el fin de utilizarlos en una futura compra o para prestarlos a alguien ganando un interés. Por esta razón, los cigarrillos que ha cogido sirven como medio de ahorro, como una herramienta que le ayudará a acumular valor de cambio.

¿Por qué es importante esto? La razón es que con la introducción del dinero en una economía se crean nuevas y enormes oportunidades, pero también peligros. Un ejemplo de las oportunidades es la posibilidad de ahorro, que te acabo de comentar. Además, cuando alguien tiene la posibilidad de ahorrar, adquiere, a su vez, la posibilidad de prestar, de crear deuda. Y en cuanto a los peligros, imagínate el caso del prisionero de guerra que ahorra cigarrillos con el

fin de realizar una gran compra más tarde (ejemplo de ahorro), cuando de repente la Cruz Roja envía toneladas de cigarrillos a los prisioneros y éstos pierden el valor de cambio que tenían, puesto que ahora no escasean en absoluto. ¡Todos sus sacrificios se irían al garete!

¿Entiendes por qué la creación de moneda facilita las transacciones pero requiere confianza, fe en que el valor de cambio de la moneda se mantendrá? No es casualidad que la palabra νόμισμα (*nómisma*), «moneda», proceda etimológicamente de la misma raíz que el verbo νομίζw (*nomízo*), ‘creer’ (puesto que un sistema monetario se derrumba si los ciudadanos dejan de creer que la moneda mantendrá su valor de cambio) y el sustantivo νόμος (*nómos*), ‘ley’ (puesto siempre se ha requerido mediación legal para ayudar a los ciudadanos a creer que su moneda mantendrá realmente su valor de cambio).

EL VALOR DE CAMBIO DEL DINERO: INFLACIÓN Y DEFLACIÓN EN EL CAMPO DE PRISIONEROS

Cuando tenía tu edad, no podía de ninguna manera entender una cosa. Me contaron que hacer un billete de mil dracmas, la moneda que teníamos antes del euro, costaba veinte dracmas. «Entonces, ¿por qué vale mil dracmas si cuesta sólo veinte?», me preguntaba. Lo único que entendía un poco era que, aunque costaba únicamente veinte dracmas, sólo el Estado podía fabricarlo (acuñar moneda), de ahí el porqué de que algo que costaba veinte tenía valor de cambio de mil unidades monetarias. La clave para este enigma es la diferencia entre el valor de cambio y el valor de uso de la moneda y el monopolio del Estado sobre el derecho de fabricar dinero.

Una respuesta más elaborada a mi pregunta la tenemos en la siguiente observación de Radford: a veces la Cruz Roja ponía en los paquetes más cigarrillos, pero no más chocolate, café o té. Entonces ocurría lo siguiente: cada cigarrillo «compraba» menos café, chocolate o té. Esto tiene su lógica: como había más cigarrillos en relación al total de café y té en el campo, a cada cigarrillo le correspondía menos café o menos té. Y lo contrario: cuanto más escasos eran los cigarrillos en relación al resto de bienes que ponía la Cruz Roja en los paquetes, mayor era el valor de cambio, o el valor adquisitivo de cada cigarrillo. De hecho, Radford contó la siguiente historia, que es muy reveladora e interesante.

Una noche, la aviación aliada bombardeó implacablemente la región donde se encontraba el campo. Las bombas caían cada vez más cerca, hasta que algunas explosionaron dentro del campo. Los prisioneros se pasaron la noche entera preguntándose si seguirían vivos al amanecer. Al día siguiente, el valor de cambio de los cigarrillos se había disparado por las nubes. ¿Por qué? Porque durante aquella larga noche los prisioneros, debido a la ansiedad, y bajo el ruido de las bombas, fumaban un cigarrillo tras otro. Por la mañana, el total de cigarrillos, en relación al resto de bienes, había disminuido y el valor de cambio de los cigarrillos restantes había aumentado considerablemente.

En resumen, el bombardeo había provocado la llamada *deflación*, es decir, un aumento del valor de cambio de las unidades monetarias provocada por la reducción de la proporción de la cantidad de dinero en relación a la cantidad del resto de bienes. En otras palabras, lo contrario de lo que llamamos *inflación*, es decir, la reducción del valor de cambio de las unidades monetarias cuando la proporción de las unidades monetarias aumenta en relación a la cantidad del resto de bienes. En períodos de inflación, necesitas cada vez más unidades monetarias para comprar el resto de bienes. Dicho de otra manera, los precios de todos los bienes, en términos de cigarrillos, suben. En cambio, la deflación lleva a la reducción de precios, en términos de cigarrillos, del resto de todos los bienes.

TIPO DE INTERÉS: EL PRECIO DEL DINERO EN EL CAMPO DE PRISIONEROS

Durante el año 1942, cuando el curso de la guerra aún era imprevisible y los prisioneros temían que quizá pasarían años hasta que pudieran volver a sus casas, los precios de los bienes en el campo (en cigarrillos) eran relativamente estables. El sistema económico básico del campo inspiraba confianza en sus miembros. En aquella temporada algunos, los que tenían mayor espíritu comercial, empezaron a actuar como banqueros. Cuando se les presentaba alguien a quien se le había acabado el café y no tenía cigarrillos suficientes para comprar más, el «banquero» le prestaba 10 cigarrillos a condición de que el mes siguiente, cuando recibieran los paquetes de la Cruz Roja, le devolviera 12 cigarrillos.

En otras palabras, el préstamo había superado los límites de amistad y se había convertido en comercio. «Te doy 10 cigarrillos ahora. Me separo de ellos y encima tomo el riesgo de no volver a verlos. Mi tarifa es de 20 % al mes.» ¿Por

qué el prestatario acepta esta transacción? La aceptará siempre que prefiera 10 cigarrillos ahora (o los bienes que correspondan a 10 cigarrillos ahora) y 12 menos el mes siguiente, en lugar de ninguno hoy y 12 más el mes siguiente.

Las cosas cambiaron cuando los precios de los bienes, en cigarrillos, empezaron a subir y bajar. Entonces subía y bajaba también el tipo de interés. ¿Qué era lo que determinaba el *interés* que cobraría el «banquero», por ejemplo, los dos cigarrillos más al mes, que corresponden a un tipo de interés mensual de 20 % sobre el préstamo? Si el «banquero» pidiera, por ejemplo, un tipo de interés del 50 % (es decir, cinco cigarrillos más el mes siguiente), ¿lo aceptaría el compañero que no tiene cigarrillos?

Cuando los «banqueros» esperaban que el mes siguiente llegara al campo una gran cantidad de cigarrillos, que haría bajar el valor de cambio, esas expectativas les llevaban a subir el tipo de interés que estaban dispuestos a exigir. ¿Por qué? Porque tenían miedo de que al mes siguiente el valor de cambio de los cigarrillos bajara. Es decir, que los precios en cigarrillos subieran, y que un mes más tarde sus cigarrillos equivalieran a menos café, galletas, etcétera, en pocas palabras, que hubiese inflación. De modo que ése era un motivo más para convertir sus cigarrillos en otros bienes inmediatamente, o en todo caso antes de que perdieran su valor.

Para que, a pesar de que esperaba inflación, el prestamista aceptara *no* convertir sus cigarrillos en otros bienes enseguida, sino prestarlos a otro (que le devolvería cierta cantidad de cigarrillos en el plazo de un mes), el prestatario debía estar de acuerdo en darle una cantidad mayor de cigarrillos el mes siguiente, es decir, ambos debían acordar que el tipo de interés sería más alto a fin de anular la esperada pérdida del valor de los cigarrillos a causa de la inflación.

Como puedes ver, el coste del dinero prestado, el tipo de interés, depende de las expectativas sobre el nivel de precios, sobre la inflación o la deflación. Cuando el «banquero» prevé que el valor de cambio de cada cigarrillo bajará, por ejemplo, un 10 % (es decir, que tendríamos una inflación, o una subida de los precios de los demás bienes, del 10 %, en cigarrillos), pide un tipo de interés más alto. Cuando estaba dispuesto a prestar 10 cigarrillos ahora a cambio de 12 cigarrillos en un mes, se da cuenta de que esos 12 cigarrillos en un mes valdrán menos de lo que esperaba y por eso exige más de 12 cigarrillos en un mes a cambio de 10 cigarrillos ahora. Calcula que, como los cigarrillos perderán mientras tanto el 10 % de su valor, un tipo de interés mensual del 20 %

aumentará su poder adquisitivo el mes siguiente sólo por un 20 % – 10 % = 10 %. Así, el verdadero tipo de interés se ha reducido al 10 % (del 20 %) debido a la subida esperada de precios, a causa de la inflación.

Por lo tanto, si antes estaba dispuesto a prestar cigarrillos a condición de aumentar su valor un 20 % dentro de un mes, ahora que espera una inflación mensual del 10 % ya no quiere prestar con el mismo tipo de interés (20 %). ¿Cuál es el tipo de interés que aceptaría? La respuesta es un 30 % mensual, puesto que sabe que los cigarrillos que va a cobrar del «cliente» en un mes se habrán devaluado un 10 %. Entonces, sólo si el tipo mensual es del 30 %, su verdadero tipo mensual será, de nuevo, del 30 % – 10 % = 20 %.

La conclusión de lo anterior es que el tipo de interés tiende a subir en períodos de inflación y a bajar en períodos de deflación. De hecho, en períodos de crisis (como en nuestros días) cae a cero. Pero fíjate que incluso entonces, cuando el tipo de interés es cero, el verdadero tipo de interés es positivo. Por ejemplo, cuando los precios *bajan* un 10 %, un tipo de interés nulo significa lo siguiente: el prestatario toma 10 cigarrillos hoy, devuelve 10 cigarrillos al «banquero» en un mes, pero esos 10 cigarrillos el mes siguiente tienen mayor valor de cambio que ahora. Este aumento del valor de cambio que ha cobrado el «banquero» es un *tipo de interés real* positivo, que es igual a la diferencia entre el tipo de interés y la inflación. Así, cuando el tipo de interés es cero y tenemos una deflación de un 10 % (es decir, tenemos inflación –10 %), el tipo de interés real es igual a cero menos el –10 %. ¡Es decir, a 0 – (–10 %) = +10 %!

¿Entiendes por qué, en tiempos de crisis, a causa de la deflación, los verdaderos tipos de interés nunca pueden ser cero? Ésta es una de las razones por las cuales la crisis se retroalimenta por la expectativa de la deflación: el coste de los préstamos sube en medio de una crisis, a pesar de las nulos tipos de interés, y por lo tanto los empresarios evitan pedir préstamos para hacer inversiones, haciendo la crisis más poderosa y duradera.

GRANDES EXPECTATIVAS

Al contrario que la naturaleza, a la que no le importa nada nuestra visión ni nuestras expectativas sobre ella (por ejemplo, el tiempo y el resto de fenómenos naturales suceden independientemente de lo que opinemos nosotros de ellos), en la economía nuestras expectativas tienen un papel determinante. El campo de prisioneros de Radford, como acabamos de ver, es un muy buen ejemplo que viene a añadirse a los mercados edípicos del capítulo anterior.

Las noticias desde el frente tenían un impacto especial en la economía de trueque del campo. Cuando los prisioneros oían —normalmente utilizaban radios que fabricaban ellos mismos, a espaldas de los guardias alemanes— que el ejército alemán marchaba hacia Rusia, calculaban que permanecerían prisioneros mucho tiempo más y, por eso, los precios de los bienes tendían a estabilizarse. Sin embargo, cuando empezaron a ver que se acercaba el final de la guerra, que traería su liberación y la abolición de su economía de trueque, los tipos de interés se dispararon por las nubes, puesto que nadie quería invertir en un futuro incierto, es decir, nadie quería ahorrar cigarrillos para prestarlos a otros.

En algún momento, cuando el frente llegó cerca de las fronteras de Alemania, dejaron de llegar los paquetes de la Cruz Roja. Así que los prisioneros se fumaron los cigarrillos que habían ido acumulando, y las deudas que algunos tenían con los «banqueros» se esfumaron (es decir, como diríamos en la actualidad, se produjo una condonación total de la deuda) y la economía de trueque del campo se derrumbó. Es obvio que una economía monetaria no puede funcionar ni siquiera de una manera elemental bajo unas condiciones de miseria y de inseguridad profundas. Sólo la previsión de un derrumbe es capaz de generar el derrumbe.

DE LOS CIGARRILLOS AL DINERO POLÍTICO: LA DIFERENCIA ENTRE ECONOMÍA DEL CAMPO Y ECONOMÍAS MONETARIAS

Del mismo modo que en los campos y en las prisiones, también en la sociedad algunos bienes funcionan como unidades monetarias, y eso desde la Antigüedad. Estos bienes debían ser relativamente resistentes, y fáciles de almacenar y de transportar. Debían disponer de características «químicas» que fascinaran a la gente (como el oro, que, al contrario que otros metales, no se oxida, o como los cigarrillos, que contienen nicotina adictiva). Debían ser, además, relativamente escasos y tener un valor de uso importante con independencia de su valor de cambio (es decir, como los cigarrillos en las prisiones o el oro que brilla y atrae las miradas).

Los bienes que tenían estas cualidades eran en su mayoría metales. Los metales más escasos (como el oro o el hierro, que, en la época en que se descubrió, no abundaba) rápidamente se partieron en pedazos del mismo tamaño, normalmente circulares (para que no fuesen peligrosos al tacto), y se

convirtieron en el primer material del que estaban hechas las monedas. Otros metales (o aleaciones de metales) se utilizaron como unidades monetarias de menor valor.

Ya desde la Antigüedad, los Estados o los gobernantes sintieron la necesidad de proteger a sus ciudadanos de las monedas falsas. En la Antigua Grecia había probadores oficiales que sometían a control las monedas en los puertos y en los mercados. En caso de que se descubriese a alguien introduciendo monedas falsas, las sentencias eran muy estrictas (desde la flagelación hasta la ejecución). Sin embargo, como prevenir es mejor que castigar, muy pronto fueron las propias ciudades las que se encargaron de acuñar las monedas. Para que fuera difícil fabricar dinero (y falsificarlo utilizando aleaciones que contuviesen metales más baratos), las autoridades monetarias se ocupaban de grabar diseños complicados en sus monedas, que pasaron a convertirse en los símbolos de poder de la ciudad, del tirano o del Estado.

Los billetes, que acabaron sustituyendo a las monedas metálicas (por lo menos para cantidades grandes), empezaron siendo facturas de papel que cada propietario tenía a su disposición y que guardaba en alguna caja fuerte (la del joyero del barrio, por ejemplo) junto con las monedas de oro o plata. Para pagar al vendedor de un caballo o de una herramienta que su propietario quisiera comprar, en lugar de sacar estas monedas de la caja fuerte, lo cual era peligroso, simplemente le daba una prueba de papel, que convertía al vendedor en propietario de las monedas metálicas —que seguían guardadas en la caja fuerte —. En este caso también surgió el problema de la autenticidad de estas facturas de papel (las predecesoras de los billetes), dada la habilidad con que los falsificadores las copiaban.

Desde muy pronto, pues, los gobiernos asumieron la responsabilidad de crear entre la gente un clima de confianza hacia el dinero. Las autoridades se encargaron de la estabilización del valor de la moneda (mientras que, como vimos, en el campo de prisioneros se aseguraba de manera automática, porque el número de cigarrillos, y por lo tanto su valor, permanecía relativamente estable debido a la escasez en la que vivían). Por supuesto, las autoridades lo hicieron pensando en su beneficio, ya que aprovecharon la oportunidad que les ofrecía el poder sobre el dinero para imponer impuestos a sus ciudadanos. De este modo el dinero se politizó y se asoció inseparablemente a la deuda y los impuestos, casi desde el día en que nació.

Aquí reside la gran diferencia entre los cigarrillos del campo de Radford y el dinero que desarrollaron las primeras sociedades. Como te he dicho en el capítulo 1, el dinero metálico no nació para facilitar las transacciones (como sí pasó con los cigarrillos en el campo de Radford), sino para que se registrasen las deudas que los débiles tenían con los poderosos. Como los más poderosos entre los poderosos obtenían cada vez más poder de la posibilidad de substraer el superávit que producían los demás, es natural que, gestionando y «garantizando» el dinero de la sociedad, consiguieran ampliar su poder y disfrutar de la mayor parte del superávit que había producido la colectividad.

En el campo de Radford el dinero era apolítico. En el resto de las sociedades es profundamente político. ¿Por qué? Porque en el campo de Radford no había producción. No había trabajo. Sólo había transacciones de bienes ya producidos, que caían al campo llovidos del cielo, por la gracia de la Cruz Roja. Pero cuando el dinero coexiste con la producción se convierte de manera automática en una herramienta política. Sólo en economías de puro trueque, en el marco de las cuales no se produce nada, el dinero tiene un papel apolítico, «técnico», de medida de los valores de cambio relativos de otros bienes.

Aparte del campo de Radford, ¿se te ocurre otro caso de economía de trueque? Te voy a dar un ejemplo de tu generación: las «comunidades» de jugadores de videojuegos donde algunos bienes (escudos, sombreros, espadas, etcétera) adquieren el papel que tenían los cigarrillos en el campo de Radford, ayudando a los jugadores de estos videojuegos a crear amplias economías de trueque.

BITCOIN: UN INTENTO MODERNO DE CREAR DINERO APOLÍTICO

Ahora daremos un salto hacia delante en el tiempo, hasta el año 2008, cuando una gran crisis económica hizo que en las sociedades occidentales cundiera un cinismo sin precedentes en contra de los magnates del dinero, tanto de los banqueros particulares como de los políticos que gestionaban el dinero político, es decir, público. Esta crisis, que comenzó en los bancos en 2008 y que continuó después de adoptar formas diversas a lo largo y ancho del mundo, dio a muchos el motivo de soñar con una moneda que se asemejara a los... cigarrillos del campo de Radford: una moneda no estatal, apolítica y lejos del control de los poderosos de la Tierra. Una moneda creada *por* los ciudadanos *para* los ciudadanos. Una moneda que no estuviera sometida a los deseos de ningún

banquero ni pudiera actuar en contra de la sociedad de usuarios. Una moneda sin un Estado que la pudiese manipular y sin los linces del sistema financiero que la pudiesen sabotear.

«Pero ¿quién imprimirá este dinero si es de papel?» «¿Quién lo acuñará si es metálico?» «Y ¿quién controlará la calidad y la cantidad del dinero si no lo hace el Estado?» La revolución digital y, sobre todo, internet han dado respuesta a estas preguntas. El nuevo dinero sería digital. No tendría ninguna presencia física, sino que viviría solamente en nuestros ordenadores y en nuestros móviles. Dinero con valor de cambio, pero sin ningún valor experiencial o de uso, al contrario que el dinero en metálico o los cigarrillos, o incluso los billetes para coleccionistas en potencia.

El sueño de nuevas monedas digitales, internacionales y no sometidas al control estatal, es tan antiguo como internet. Sin embargo, el problema con las monedas digitales es el siguiente: dado que todos los «objetos» digitales (una fotografía, una canción, etcétera) son un conjunto de dígitos (o de información), siempre que dispongamos por lo menos de una unidad de moneda digital, ¿quién nos va impedir copiar y pegar esta unidad, igual que si acuñáramos cada uno nuestro propio dinero eternamente? Algo así ocurriría si cada prisionero del campo de Radford tuviera una cantidad ilimitada de cigarrillos. Entonces la inflación de los cigarrillos tendería al infinito, de modo que éstos poseerían nulo valor de cambio.

Unas semanas después del inicio de la gran crisis, un correo electrónico del 1 de noviembre del 2008 daba una respuesta a este enigma. El correo estaba firmado por Satoshi Nakamoto, apodo de una persona cuya verdadera identidad nadie conoce. En su correo «Nakamoto» describía un algoritmo brillante (es decir, un programa de ordenador, algo parecido a una app) que serviría de base para una nueva moneda digital, llamada *bitcoin*: una nueva moneda de valor experiencial cero, que tendría valor de cambio porque nadie podría copiarla, falsificarla o usurparla a costa del resto de los usuarios.

Antes de que apareciera el correo de Nakamoto todas las propuestas incluían la participación de instituciones de fuera de la red, que debían vigilar las transacciones digitales impidiendo la hiperinflación que la posibilidad de copiar y pegar «garantizaría». ¿Qué instituciones? Un banco que da tarjetas de crédito (como la Visa o la Mastercard), autoridades públicas, etcétera. Un dinero digital «controlado centralmente» seguiría siendo extremadamente político y no se parecería en absoluto a los cigarrillos del campo de Radford.

La belleza del algoritmo de Nakamoto residía en que no necesitaba de ninguna «autoridad» para vigilarlo, ni pública ni privada: sería la propia comunidad de los usuarios de bitcoin la que vigilaría las transacciones, como pasaba con los cigarrillos en el campo, donde todos los prisioneros participaban igualmente en la gestión de su moneda (los cigarrillos). Pero ¿cómo sería posible esto en la red?

Haciendo que las «huellas» de cada transferencia de bitcoins realizada por una persona o una cuenta en la red a otra persona o cuenta fueran visibles para todos los usuarios de bitcoins en sus transacciones. De este modo, a través de su ordenador quien quisiera dispondría del poder para ayudar a la «comunidad» a que tuviera una imagen completa de lo ocurrido con cada bitcoin, para asegurar que nadie copia y pega los bitcoin de los que dispone, y haciendo posible la vigilancia del nuevo sistema monetario apolítico.

Sin embargo, como suele pasar a menudo, el bitcoin fue víctima de su éxito. A pesar de que nadie ha conseguido manipular o alterar el algoritmo de Nakamoto, los «listos» saben muy bien cómo arreglárselas cuando se trata de hacerse con la riqueza de los demás: a medida que el valor de cambio del bitcoin aumentaba, muchos poseedores de grandes cantidades de bitcoins empezaron a tener miedo de que algún *hacker* entrara en su ordenador y les robara, digitalmente, su dinero. Entonces algunos «empresarios» de la red comenzaron a ofrecer servicios electrónicos de protección para los bitcoin (en uno de sus servidores seguros) a cambio de un importe pequeño, hasta que algunos de ellos desaparecieron con millones de bitcoins.

Esta historia es importante. Nos recuerda las razones por las cuales el dinero tiene que estar controlado por el Estado, puesto que sólo el Estado puede asegurarte que, si alguien se lleva tu dinero, *(a)* el dinero robado se te devolverá, y *(b)* el ladrón será perseguido y castigado. Tal vez lo detestemos, pero el Estado es, al fin y al cabo, nuestra única esperanza para vivir de forma civilizada y con seguridad. Falta encontrar la manera de poder controlarlo colectivamente y no dejar que se convierta en un agente al servicio de intereses particulares.

LA PELIGROSA FANTASÍA DEL DINERO APOLÍTICO

Desde que la Revolución industrial hiciese posible la creación de inmensas empresas y entramados industriales (Edison y Ford a principios del siglo XX; Google y Apple en la actualidad, por ejemplo), las sociedades de mercado unieron su suerte dando lugar a la posibilidad de que se produjese un aumento

repentino e importante de la deuda. Ya te he explicado, a partir del capítulo 2, que la «explosión» de la riqueza que trajo la sociedad de mercado sería imposible sin la deuda que crearon los banqueros extendiendo su larga mano hacia el futuro, sacando el valor que aún no se había generado y trayéndolo al presente en forma de préstamos destinados a los empresarios. Pues, para construir estas empresas gigantes (Edison, Ford, Google, Apple, etcétera), hizo falta crear una deuda muy grande del presente con el futuro.

Algo así sería imposible en un sistema monetario como el de los cigarrillos del campo de Radford. Allí, como hemos dicho, los «banqueros» prestaban cigarrillos que les pertenecían, que tenían en sus manos. Sin embargo, para construir la industria pesada, las enormes redes de producción y de distribución de energía, los ferrocarriles, etcétera, no bastaba con los «cigarrillos» existentes en las sociedades de mercado (las monedas existentes), el valor de cambio de los billetes que circulaban. Por esta razón, los banqueros desarrollaron aquello de lo que hablábamos en los capítulos anteriores: la capacidad de prestar dinero, un dinero que no disponían ni ellos ni otros, un dinero que creaban de la nada, abonando dinero en la cuenta del prestatario-empresario de un plumazo. Es lo que, de manera alegórica, te he descrito como préstamo de valor desde el futuro...

Aun cuando los Estados (en los años veinte, por ejemplo) luchaban para mantener una cantidad de dinero estable y proporcional a la cantidad de oro de que disponía el gobierno en sus reservas (en un intento de mantener el valor de cambio del dinero estable, de evitar la inflación), los bancos encontraron la manera de crear suficiente dinero virtual para alimentar a los gigantes industriales. Sin necesidad de pedir prestado a nadie para a su vez prestar al señor Ford o al señor Edison, los banqueros simplemente daban crédito a estos señores con dinero que no existía en aquel momento, ellos traspasaban estos préstamos a las cuentas de los proveedores y empleados, los proveedores y los empleados financiaban las cuentas de las tiendas en las que compraban bienes y servicios, la producción aumentaba, lo mismo que los ingresos, y así los prestatarios adquirían dinero que los banqueros habían creado de la nada. Además, con el interés que debían cobrar los banqueros.

Así, desde el presente se tomaban en préstamo los valores que aún no se habían generado poniéndolos a «trabajar» con la esperanza de liquidar la deuda del futuro, más los intereses, utilizando para ello la riqueza generada. El problema de esta práctica, tal y como hemos comentado en capítulos anteriores, es que acaba por ser víctima de su éxito, puesto que los banqueros tienden a

pasarse, sacando más valor del futuro del que pueden producir en el presente. Entonces vienen las crisis, la infelicidad, el desempleo. Por eso los Estados intentan llamar al orden a los banqueros, cosa que no es fácil para los políticos que tienen una relación demasiado estrecha con ellos, pues son quienes normalmente les financian sus campañas electorales.

Volviendo a los años veinte, llegamos a la conclusión de que, si los Estados hubieran impedido a los bancos crear nuevo dinero de la nada, el milagro industrial que cambió el mundo no hubiera sido posible y las sociedades de mercado se habrían estancado. Por otro lado, al dejarlos actuar sin ningún control, se fabricó tanto dinero nuevo que, junto con las nuevas fábricas y los rascacielos, se crearon enormes burbujas, cuya explosión en 1929 arrastró a la humanidad al fango de la barbarie. Casi la misma secuencia de acontecimientos afectó de nuevo a la humanidad en 2008.

Ahora volvamos al bitcoin y al sueño de crear dinero apolítico: en la medida en que la construcción del bitcoin es una simulación digital de la idea basada en que la cantidad de dinero será estable pase lo que pase (como más o menos ocurría con la cantidad de cigarrillos en el campo de Radford), si nuestra sociedad adoptase hoy el bitcoin, se enfrentaría enseguida a los dilemas de los años veinte.

Una posibilidad sería que el sistema bancario encontrase maneras de crear más bitcoins de los que realmente existen (por ejemplo, a través del abono en cuentas, como se hacía en los años veinte, o a través de trucos complicados como los que utilizaban los banqueros en los años noventa y a principios del siglo XXI). Otra posibilidad sería no financiar demasiado a las empresas, aunque como hemos visto en el capítulo 5, titulado «Máquinas embrujadas», de esa manera la sociedad tendería a estancarse. Es decir, estamos entre la espada y la pared.

La razón por la cual el dinero no puede ser otra cosa que dinero político y por la cual alguna entidad estatal debe controlar su cantidad, es que sólo así tenemos una mínima esperanza (sin ninguna garantía) de evitar enfrentarnos, por un lado, a la Escila de las burbujas de la deuda y del desarrollo no viable y, por otro lado, a la Caribdis de la deflación y de la crisis. Y como las inevitables mediaciones políticas sobre la cantidad y la gestión del dinero público son por definición políticas (puesto que afectan a los diversos grupos y clases sociales de forma diferente), nuestra única esperanza es la siguiente: *el control democrático de los que gestionan, para la sociedad, el dinero inevitablemente político*.

¿Recuerdas que habíamos llegado a una conclusión similar en el capítulo anterior en cuanto a las posibilidades que tenía la humanidad para evitar la destrucción de nuestro planeta? No es en absoluto una casualidad: la democracia, por mucho que hoy funcione de manera inaceptable, sigue siendo la única esperanza de la humanidad respecto al medio ambiente, al trabajo humano y, como hemos visto en este capítulo, a la gestión del dinero.

DINERO INTANGIBLE, MÁQUINAS EMBRUJADAS Y MERCADOS EDÍPICOS

Las primeras monedas, igual que los cigarrillos en el campo de Radford o el oro, se desarrollaron como nuestras sociedades: la mayoría de ellas al principio tenían valor experiencial, pero poco a poco fueron predominando los valores de cambio. Los cigarrillos son adictivos y proporcionan una alegría extraña, insalubre, a quienes los fuman. Sin embargo, muy rápidamente se transformaron en unidades monetarias con valor de cambio independiente de las «alegrías» insalubres que ofrecían a quienes los consumían. Hoy el dinero que usamos no tiene casi ningún valor experiencial, puesto que ahora tiende a ser digital, intangible, sin ningún otro uso.

Si nuestras sociedades se parecieran al campo de prisioneros de Radford, la naturaleza y el funcionamiento del dinero serían equivalentes al sistema de los cigarrillos en el campo. No obstante, las sociedades de mercado se diferencian radicalmente de la economía de trueque del campo de Radford. ¿Qué faltaba en el campo de Radford si lo comparamos con las sociedades de mercado? Producción y, por lo tanto, mercado laboral. En otras palabras, faltaban tanto los *mercados edípicos* del capítulo 6 como las *máquinas embrujadas* del capítulo 5. Esta falta total de producción y de mercado laboral hace que los cigarrillos del campo se diferencien en gran medida de los euros de la Eurozona, de los dólares de EE. UU. o de los yenes japoneses. ¿Cuál es la esencia de esta diferencia? La respuesta es doble.

Primero, debido a la naturaleza extraña del trabajo laboral (recuerda el capítulo 5), el dinero nunca puede ser apolítico en las sociedades de mercado, como sí lo era en el campo de Radford. Segundo, la tendencia de las sociedades de mercado a producir crisis desde su interior (al contrario que en el campo de Radford, donde las crisis eran provocadas por acontecimientos exteriores, como los bombardeos o la noticia de que la guerra iba a terminar) significa que tenemos que gestionar el dinero colectivamente con el fin de, si no evitar la crisis, al menos aliviar la sociedad después de ésta.

El uso de máquinas, la distribución del superávit social y la preservación del medio ambiente requieren más control democrático-colectivo y no admiten soluciones técnicas o apolíticas; y lo mismo ocurre con el dinero: mientras no lo gestionemos colectivamente, es decir políticamente, con arreglo al interés común, los poderosos lo dilapidarán y lo usarán de manera que aumente las crisis y éstas erosionen las sociedades.

COMENTARIO AL ÚLTIMO CAPÍTULO

Cuando terminé de escribir este capítulo, pregunté a tu abuelo, a mi padre, si en los campos de concentración en las islas de Makrónisos e Icaria, donde pasó años en el exilio antes y después del final de la guerra civil griega (1946-1949), los cigarrillos se convirtieron en unidades monetarias, como en el campo de Radford. Me contestó: «No. Nosotros compartíamos los paquetes que recibía cada uno. Una vez, a pesar del hecho de que yo no fumaba, pedí a mi tía que me enviase cigarrillos. Justo cuando los recibí, los repartí entre los que sí fumaban, sin esperar nada a cambio. Así hacíamos. Nos ayudábamos el uno al otro».

No tengo nada más elocuente que añadir. Salvo recordarte que los intercambios de mercado representan una de las formas de intercambio en la que se basa el tejido social, y que no siempre son las óptimas o las más atractivas. Una cosa es cierta: han predominado en las sociedades de mercado, creando mucha riqueza y, a la vez, también mucha infelicidad, una enorme desigualdad y crisis catastróficas.

A MODO DE EPÍLOGO:
LA PÍLDORA ROJA

Al principio de la película *Matrix*, cuya historia ha constituido el armazón del capítulo 5, el desprevenido protagonista, Neo, encuentra a Morfeo, que le pone frente al dilema que recoge el siguiente diálogo:

MORFEO: Supongo que ahora te sentirás un poco como Alicia cayendo por la madriguera del conejo. ¿Hm?

NΣO: Se podría decir que sí.

MORFEO: Puedo verlo en tus ojos. Tienes la mirada de un hombre que acepta lo que ve porque espera despertarse. Irónicamente, no dista tanto de la realidad. ¿Crees en el destino, Neo?

NΣO: No.

MORFEO: ¿Por qué no?

NΣO: No me gusta la idea de no ser yo el que controle mi vida.

MORFEO: Sé exactamente a lo que te refieres. Te explicaré por qué estás aquí. Estás porque sabes algo. Aunque lo que sabes no lo puedes explicar. Pero lo percibes. Ha sido así durante toda tu vida. Algo no funciona en el mundo. No sabes lo que es, pero ahí está, como una astilla clavada en tu mente, y te está enloqueciendo. Esa sensación te ha traído hasta mí. ¿Sabes de lo que te estoy hablando?

NΣO: ¿De Matrix?

MORFEO: ¿Te gustaría saber lo que es? Matrix nos rodea. Está por todas partes, incluso ahora, en esta misma habitación. Puedes verla si miras por la ventana, o al encender el televisor. Puedes sentirla cuando vas a trabajar, cuando vas a la iglesia, cuando pagas tus impuestos. Es el mundo que ha sido puesto ante tus ojos para ocultarte la verdad.

NΣO: ¿Qué verdad?

MORFEO: Que eres un esclavo, Neo. Igual que los demás, naciste en cautiverio, naciste en una prisión que no puedes ni saborear ni oler ni tocar. Una prisión para tu mente. Por desgracia, no se puede explicar lo que es Matrix. Has de verla con tus propios ojos. Ésta es tu última oportunidad. Después, ya no podrás echarte atrás.

Morfeo enseña a Neo una pastilla azul que tiene en la mano izquierda.

MORFEO: Si tomas la pastilla azul, fin de la historia. Despertarás en tu cama y creerás lo que quieras creerte.

Morfeo abre la palma de la mano derecha, que contiene una pastilla roja. La mira y sigue hablando.

MORFEO: Si tomas la roja, te quedas en el País de las Maravillas y yo te enseñaré hasta dónde llega la madriguera de conejos.

Neo se inclina hacia la mano derecha y coge la pastilla roja. Antes de tragarla, Morfeo le avisa:

MORFEO: Recuerda: lo único que te ofrezco es la Verdad. Nada más.

Neo se detiene un momento y traga la pastilla. Rehúsa las mentiras engañosas de Matrix, de la realidad virtual que le oculta la verdad amarga, y elige una vida difícil y peligrosa, pero verdadera.

CUIDADO CON LOS ECONOMISTAS Y SUS PASTILLAS AZULES

En cierto sentido, este libro es mi propia versión de la pastilla roja. Desde el primer capítulo te he formulado la siguiente pregunta: «¿Cómo consiguieron los gobernantes mantener su poder y seguir distribuyendo el superávit como les convenía, sin enfurecer a la mayoría de la población?».

La respuesta era: «A través del desarrollo de una ideología legitimadora que convencía a la mayoría de que los gobernantes eran gobernantes por derecho. De que así debían estar las cosas...».

Además, te he hablado sobre el clero que gestionaba la ideología dominante que legalizaba al señor, establecía su autoridad, convencía a las víctimas de la explotación de que no había explotación, de que el sufrimiento las llevaría al paraíso y de que querer lo que tenían los señores era un pecado.

Antes de la aparición de las sociedades de mercado, a finales del siglo XVIII, la ideología dominante siempre tenía forma religiosa. La desigualdad, el despotismo, la violencia de los que tenían el poder eran legalizadas como una situación natural por la gracia de Dios. Pero después del triunfo de los valores de cambio favorecido por las sociedades del mercado, la ideología dominante tomó la forma de... teoría económica.

Desde hace bastante tiempo, los manuales de economía, la forma dominante de la teoría económica, los suplementos económicos de la prensa y los comentaristas económicos que aparecen en los medios intentan convencernos de que los asuntos económicos son demasiado técnicos para que los simples mortales tengan una opinión sobre ellos (¡y cuánto mejor que los dejemos a los banqueros, a los tecnócratas, a los «expertos»!). Toda esta exposición sobre la economía recuerda al Matrix que describía Morfeo: una realidad virtual, una prisión para nuestras mentes cuyo objetivo es ocultarnos permanentemente la verdad amarga.

¿Qué verdad?

- La verdad de que los seres humanos hemos acabado siendo los esclavos de las máquinas que inventamos para que nos sirvieran.
- La verdad de que, en lugar de que los mercados nos sirvan a nosotros los humanos, hemos acabado siendo nosotros no sólo sus sirvientes, sino también los esclavos de unos mercados impersonales e inhumanos.
- La verdad de que hemos construido nuestras sociedades de manera que algunos, muchos, nos recuerdan al Fausto sin Mefistófeles, y otros pocos al doctor Frankestein, que creó monstruos que amenazaban su vida.
- La verdad de que corremos a adquirir cosas que en realidad ni queremos ni necesitamos, tan sólo porque el Matrix del marketing y de la publicidad ha conseguido representarlas en nuestra mente.
- La verdad de que nos comportamos como virus idiotas que matan al organismo, el planeta, en el que viven.
- La verdad de que nuestras sociedades no solamente son injustas, sino también tremendamente ineficaces por cómo malgastan nuestras posibilidades de producir riqueza real.
- La verdad, finalmente, de que los que se enfrentan a esta verdad, y lo dicen, son castigados de manera despiadada por una sociedad que no soporta encararse a sí misma, en el espejo de la lógica y del pensamiento crítico.

Como Neo, tú también, mi querida Xenia, te enfrentas al duro dilema de escoger entre la píldora azul y la píldora roja.

Toma la píldora azul y vivirás en la engañosa mentira en la que viven todos lo que creen lo que dicen sobre nuestra sociedad los manuales económicos, los analistas económicos «serios», la Comisión Europea, los anunciantes de éxito. Si tomas la píldora azul, no te enfrentarás al despotismo sádico de la ideología dominante. Tu vida estará libre de dolor, de complicaciones, en armonía con las expectativas de los que ejercen el poder.

Toma la píldora roja que te ofrece la mentalidad y la visión de este libro, y una vida difícil y peligrosa te estará esperando. Como también le dijo Morfeo a Neo, lo único que te prometo es la Verdad. Nada más.

TEOLOGÍA CON ECUACIONES

Muchos te dirán que tu padre no sabe lo que dice. Que los tratados de economía, la teoría económica, son una ciencia. Que, al igual que la física es la ciencia que analiza la naturaleza de manera metódica y utilizando las matemáticas, la economía también combina las matemáticas, la estadística y la lógica para analizar de manera científica los fenómenos socioeconómicos. ¡Tonterías!

Los estudios de economía puede que utilicen modelos matemáticos y métodos estadísticos, pero se parecen más a la astrología que a la astronomía. Al contrario que la física, en la que la naturaleza constituye el juez imparcial de los asuntos de los físicos, la economía no puede funcionar así, ya que no existe la posibilidad de crear un laboratorio dentro del cual poder controlar asuntos importantes como, por ejemplo, de qué manera hubiera evolucionado la economía griega en 2010 si, en lugar de aceptar el préstamo del Fondo Monetario Internacional, el Estado griego hubiese declarado una suspensión de pagos.

La imposibilidad total de controlar empíricamente las teorías económicas hace que la economía, el pensamiento económico, no pueda compararse con las ciencias aplicadas. Así, como economistas podemos elegir entre fingir que somos científicos y admitir que estamos más cerca de los filósofos que, por muy lógicos y sabios que sean sus argumentos, es imposible que se convenzan entre ellos sobre cuál es el significado de la vida.

Por desgracia, la mayoría aplastante de mis compañeros de trabajo, de los economistas, eligen fingir que son científicos, y así se acaban pareciendo a los astrólogos o a los teólogos que sacan a relucir pruebas matemáticas sobre la existencia de Dios, en definitiva, a un clero que fomenta la ignorancia y el prejuicio de las personas que viven en un clima de ansiedad por la supervivencia y de miedo sobre el porvenir.

EL COLMO DE LA PÍLDORA AZUL

Durante los años treinta, el antropólogo inglés E. E. Evans-Pritchard (1902-1973) pasó un tiempo estudiando la sociedad de los azande, una tribu africana del Alto Nilo, en Sudán del Sur. Mientras vivía con ellos observó que los azande daban mucha importancia a sus oráculos, a los magos, a los que pedían predicciones exactamente igual que los griegos de la Antigüedad al oráculo de Delfos.

Evans-Pritchard se hizo la siguiente pregunta: dado que, muy a menudo, las profecías del clero, de los oráculos o de los magos fracasaban estrepitosamente, ¿cómo es que los magos conseguían mantener imperturbable su poder entre los miembros «creyentes» de la tribu?

La explicación de Evans-Pritchard sobre la fe inquebrantable de los azande en la magia, los oráculos y los conjuros, así como en la infalibilidad de los sacerdotes es la siguiente: «Como hacemos nosotros, los azande también piensan que el fracaso de las profecías de los oráculos debe ser explicado. Pero como sus ideas son tan místicas, tienen que recurrir al misticismo para entender los fracasos de las profecías. La contradicción entre una noción mística y los acontecimientos observados se resuelve recurriendo a otros conceptos místicos que también les son afines».

Exactamente lo mismo ocurre con la llamada, «ciencia económica». Como pasa la mayoría de las veces, cuando los economistas fallan en la previsión de algún fenómeno económico importante (por ejemplo, la crisis que estalló en 2008 y continúa en la actualidad), para explicar su fracaso recurren a los mismos conceptos místicos que fallaron en la previsión de la crisis.

Te doy un ejemplo: durante los años ochenta, cuando el desempleo aumentó a pesar de los pronósticos de los economistas del sistema (por ejemplo, de los que trabajaban para los grandes bancos, para el Fondo Monetario Internacional, etcétera), los negacionistas del desempleo (que he mencionado anteriormente) idearon el concepto místico del *desempleo natural*. Una vez bautizado como desempleo natural, consideraron que ¡ya no era necesario explicarlo!

De este modo, frente a los mercados que no logran absorber el desempleo, se convencen a sí mismos de que el desempleo es una prueba de que nuestra sociedad es amenazada por el «pecado» de la competencia imperfecta, algo que para ser resuelto necesita el filtro mágico de la liberalización del mercado a través de, por ejemplo, privatizaciones. Y si la magia de la liberalización no hace su milagro (por ejemplo, si el desempleo, en lugar de reducirse, aumenta), el secreto, concluyen, es más privatización, más recortes de los sueldos y de las prestaciones, de las pensiones, etcétera. En caso de que estos conjuros también fracasen, se consuelan con la idea de que esto es debido no a la política de austeridad y a las privatizaciones, sino al «embrujo» de los sindicatos, de los sueldos mínimos y de los subsidios de desempleo que no permiten al filtro mágico actuar adecuadamente. ¡Exactamente igual que los adivinos de los azande!

En cierto sentido, tal vez la píldora azul que Morfeo le ofrecía a Neo palidezca ante la capacidad de los economistas de construir invenciones ideológicas de apariencia tan científica que consiguen ocultar eficazmente la verdad sobre el funcionamiento y los secretos de las sociedades de mercado. Y en la medida en que los valores de cambio han dominado completamente el planeta Tierra (desde la tierra y el trabajo humano hasta el genotipo de microorganismos), las teorías de los economistas tejen un Matrix que te impide ver la verdad de la sociedad que te determina.

Si te interesa la verdad, la píldora roja es tu única esperanza.

NUESTRA PÍLDORA ROJA

Por desgracia, no existe una píldora roja que puedas tragar con un vaso de agua, como lo hizo Neo. Lo que existe es el pensamiento crítico y la persistencia en no aceptar algo sólo porque otros lo dicen o porque eso es lo que opinan los poderosos, la mayoría, los «otros». En este libro he intentado demostrarte cómo puedes combinar la perseverancia en la búsqueda de la verdad con el pensamiento crítico para poder discernir las realidades básicas, y a menudo tristes, de nuestro entorno.

Sin duda muchas veces te arrepentirás de no haber tomado la píldora azul. Pero también habrá momentos, siempre y cuando decidas elegir la píldora de la verdad amarga, en los que desenmascararás las mentiras de los poderosos, revelando su fealdad y estupidez. Ésa será tu recompensa.

Notas

1. El autor aquí hace un juego de palabras con la etimología de «economía» en griego «οίκονομια» que proviene de «οίκος» (casa) y «νέμw» (gestionar, distribuir el trabajo). De ahí el significado: ‘la gestión de la casa’, ‘del hogar’.

2. *Hibris* (en griego ὕβρις) es un concepto de la Antigüedad griega que hace referencia a la desmesura, la prepotencia, la soberbia, la arrogancia. La civilización griega no conocía el concepto de pecado tal como lo concibe el cristianismo. La moral griega daba mucha importancia a la moderación, la mesura y la sobriedad. *Hibris* era, pues, el principal crimen y se cometía cuando una persona quería más de lo que le había asignado el destino, cuando pasaba los límites de su condición humana por su arrogancia. El castigo para la *hibris* era la *némesis* (en griego νέμεσις). *Némesis* castigaba la desmesura para que quedara claro que las personas no pueden traspasar los límites de su condición humana ni convertirse en dioses aspirando a una felicidad y suerte excesivas. Con el castigo de la *hibris* por la *némesis* se restauraba el equilibrio universal.

3. El autor cita un dicho antiguo «Εν μέτρω ως ποιητής, άνευ μέτρου ως ιδιώτες», es decir «En verso (=con medida métrica) como poeta, sin medida como individuo».

Economía sin corbata. Conversaciones con mi hija
Yanis Varoufakis

Título original: Μιλώντας στην κόρη μου για την οικονομία

EDICIONES DESTINO, 2015

Av. Diagonal, 662-664, 08034 Barcelona (España)
www.planetadelibros.com

Primera edición en libro electrónico (epub): mayo de 2015

ISBN: 978-84-08-14248-5 (epub)

Conversión a libro electrónico: Newcomlab, S. L. L.
www.newcomlab.com